



แผนธุรกิจร้านเสื้อ Hand's kids



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจร้านเสื้อ Hand's kids



แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761-427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านเสื้อ Hand’s Kids” เสนอโดยนางสาวศิริรัตน์ จิงขจรเกียรติ มีคุณค่า  
เพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)  
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา  
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ  
(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์)

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

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

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

.....กรรมการ

(อาจารย์ ศิระ ศรีโยธิน)

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

1247138 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจร้านเสื้อ Hand's kids

ศิริรัตน์ จิงจจรเกียรติ : แผนธุรกิจร้านเสื้อ Hand's kids อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ดร.เกริก  
ฤทธิ์ อัมพะวัต. 90 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน Hand's kids จะเริ่มดำเนินธุรกิจการจัดจำหน่ายในเดือนพฤษภาคม 2552 โดย  
ผลิตภัณฑ์ของทางร้านจะเป็นเสื้อทำมือ ภายใต้ชื่อ Hand's kids ซึ่งตัวสินค้าจะให้ผู้บริโภคสกรีน  
(เป็นระบบการพิมพ์ที่ใช้หลักการปาดสีหรือหมึกพิมพ์ผ่านผ้าสกรีนที่ขึงตึงบนกรอบที่ทำขึ้น โดย  
ปิดและเปิดบริเวณรูผ้าสกรีนให้มีลายภาพตามความต้องการ)ใบหน้าตัวเองลงไปบนเสื้อผ้าจะมี  
จุดเด่นอยู่ที่เสื้อของแต่ละคนย่อมไม่เหมือนกันเพราะเป็นการสกรีนใบหน้าของตัวเอง ธุรกิจจัด  
จำหน่ายเสื้อทำมือ และบริการรับทำเสื้อพื้นที่ภาพล้อเลียนบุคคล เริ่มต้นด้วยในฐานะที่ทาง  
ผู้บริหารชอบซื้อเสื้อผ้า Hand Made หรือ เสื้อทำมือ เป็นประจำ การไปเดินดูเสื้อผ้าทำมือตาม  
แหล่งช้อปปิ้งต่างๆทั่วกรุงเทพและต่างจังหวัดทุกสัปดาห์ ตามรูปแบบที่ตนเองสนใจ จึงเป็น  
จุดเริ่มต้นของการจุดประกายความคิดอยากเป็นผู้ประกอบการที่ละเล็กละน้อยแต่เนื่องด้วยสภาพ  
ตลาดในปัจจุบันร้านเสื้อผ้ามีคู่แข่งจำนวนมากมาย การจะทำสินค้าให้เข้าใครๆ คงไม่ใช่แต่มีต่อในเวทีนี้  
ทางผู้บริหารจึงอยากเปิดร้านขายเสื้อผ้าที่เป็นลวดลายของเราเอง เรียกว่าทำตามใจตัวเอง

ในส่วนของกลุ่มแข่งขันนั้น จากการสำรวจตลาดพบว่าในบริเวณใกล้เคียงกันยังไม่มีคู่แข่งที่  
จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกับทางร้าน ทางร้านจึงเชื่อมั่นว่าจะจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เพื่อ  
ตอบสนองความต้องการกับกลุ่มผู้บริโภควัยใหม่ที่ต้องการเข้ามาทดลองใช้บริการสินค้าและ  
บริการของร้านเราได้เป็นอย่างดี กลยุทธ์ที่เป็นส่วนสำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจ คือ มีคุณธรรม  
และจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ โดยเห็นลูกค้าเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น  
350,000 บาท กู้เงินจากธนาคาร 192,000 บาท ทุนของเจ้าของ 198,000 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน 4  
ปี 2 เดือน

---

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเล่มนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากผู้ศึกษาได้รับความกรุณาอย่างยิ่งจากอาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ดร.ธนินทร์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ ซึ่งได้ให้คำแนะนำ และสละเวลาแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่รวมทั้งสนับสนุนและให้กำลังใจแก่ผู้ศึกษา มาโดยตลอด ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณคุณพ่อและคุณแม่ที่เป็นผู้สนับสนุนทางด้านทุนทรัพย์ในการทำแผนธุรกิจ นอกจากนี้ยังขอขอบคุณเพื่อนร่วมห้องที่คอยช่วยเหลือให้ความสนับสนุนและเป็นกำลังใจในทุกๆ ด้าน

ขอขอบคุณที่มีนั้นผู้ศึกษาขออ้อมรับด้วยความเคารพเพื่อปรับปรุงการศึกษาเรียนรู้ต่อไป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร .....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติเจ้าของธุรกิจ.....	3
ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	5
สภาวะอุตสาหกรรม.....	5
สภาวะตลาด.....	9
การแบ่งส่วนตลาด.....	9
ตลาดเป้าหมาย.....	10
ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด.....	10
ลักษณะลูกค้า.....	11
ความต้องการและปริมาณสินค้าหรือบริการ.....	11
สภาพการแข่งขัน.....	12
คู่แข่ง.....	15
ส่วนแบ่งการตลาด.....	15
การวิเคราะห์สถานการณ์หรือ SWOT ANALYSIS.....	16
4 แผนบริหารจัดการ.....	21
ประวัติของเจ้าของธุรกิจคนเดียว.....	21
หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	22

บทที่		หน้า
	วิสัยทัศน์.....	24
	พันธกิจ.....	24
	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	24
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	25
	แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ.....	25
5	แผนการตลาด.....	26
	ผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ.....	26
	การเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	27
	เป้าหมายทางการตลาด.....	28
	การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย.....	28
	กลยุทธ์ทางการตลาด.....	29
6	แผนการผลิต.....	32
	สถานที่ตั้ง.....	33
	แผนผังการจัดรูปแบบร้าน.....	34
	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต.....	35
	วัตถุดิบ.....	36
	ขั้นตอนการผลิต.....	37
7	แผนการเงิน.....	46
	งบประมาณการในการลงทุน.....	46
	ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้.....	47
	ตารางแสดงทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา.....	48
	งบประมาณการขายรายเดือน.....	50
	งบประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	52
	งบประมาณวัตถุดิบทางตรง.....	53
	งบประมาณต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	71
	งบประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	72

บทที่	หน้า
งบประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	73
งบกำไรขาดทุน.....	74
แสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา.....	75
งบประมาณการงบดุล.....	76
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	77
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	78
บรรณานุกรม.....	82
ภาคผนวก.....	83
ภาคผนวก ก ลักษณะของสินค้า.....	84
ภาคผนวก ข แบบสอบถามร้านเสื้อ Hand's kids.....	86
ประวัติผู้จัดทำ.....	90

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	4
2	การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน	16
3	การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก	18
4	แสดงจำนวนและค่าใช้จ่ายของบุคลากร	24
5	แสดงขนาดของสื่อที่ทางร้านจัดจำหน่าย	26
6	การเปรียบเทียบคู่แข่ง	27
7	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต	35
8	ผังกระบวนการรวมของร้าน	37
9	ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	46
10	แสดงการชำระคืนเงินกู้	47
11	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	48
12	งบประมาณการขายรายเดือน	50
13	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	52
14	งบประมาณวัตถุดิบทางตรง	53
15	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	71
16	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า	72
17	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	73
18	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	74
19	คำนวณภาษีบุคคลธรรมดา	75
20	ประมาณการงบดุล	76
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด	77
22	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	78
23	ตารางเตรียมการแผนฉุกเฉิน	79
24	ตารางการวางแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	80

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	การวิเคราะห์สถานการณ์แข่งขัน	12
2	ผังโครงสร้างองค์กร	22
3	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์	27
4	ภาพแสดงที่ตั้งร้าน	33
5	แผนผังภายในร้าน	34
6	ขั้นตอนในการจัดเตรียมเสื้อผ้า	38
7	ขั้นตอนการใช้บริการ	39
8	ขั้นตอนในการวาดภาพลงบนเสื้อ	40
9	ขั้นตอนในการทำเสื้อปักเลื่อม	30
10	ขั้นตอนในการทำเสื้อจากเศษวัสดุเหลือใช้	42
11	ขั้นตอนการบริการ	43
12	ภาพหน้าร้านของเว็บไซต์ร้าน Hand' s Kids( <a href="http://www.Hand's Kids.com">www. Hand' s Kids.com</a> )	45

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจเพื่อ

1. เพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาสนับสนุนแผนธุรกิจ
2. เพื่ออธิบายแนวคิด ขั้นตอนการดำเนินงาน และโอกาสในการทำธุรกิจ
3. กิจการสามารถวิเคราะห์ถึงปัญหาและหาทางแก้ไขปัญหาต่างๆได้
4. เพื่อสร้างสรรค์เสื้อผ้าที่มีรูปแบบเป็นของตัวเองภายใต้แบรนด์ Hand's kids
5. เพื่อตอบสนองตลาดของเสื้อผ้าที่เปลี่ยนแปลงตามกระแสแฟชั่นตลอดเวลา
6. เพื่อให้ลูกค้าของทางร้านได้รับสินค้าและบริการที่น่าประทับใจ
7. เพื่อสร้างผลกำไรระยะยาว
8. กิจการสามารถเป็นผู้นำตลาดในเรื่องของศักยภาพและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2

### ความเป็นมาของกิจการ

#### ประวัติของกิจการ

ธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้ามือ และบริการรับทำเสื้อวาดภาพล้อเลียนบุคคล เริ่มต้นด้วยในฐานะที่ทางผู้บริหารชอปปิ้งสินค้า Hand Made หรือ เสื้อผ้ามือ เป็นประจำ การไปเดินดูเสื้อผ้าทำมือตามแหล่งจำหน่ายเสื้อผ้าชั้นนำต่างๆทั่วกรุงเทพฯและต่างจังหวัดทุกสัปดาห์ ตามสไตล์ที่ตนเองสนใจ จึงค่อยๆจุดประกายความคิดอยากเป็นผู้ประกอบการที่ละเล็กละน้อย การจะทำสินค้าให้ซ้ำใครๆ คงไม่ใช่แต่มีต่อในเวทีนี้ เราจึงอยากเปิดร้านขายเสื้อผ้าที่เป็นลวดลายของเราเอง เรียกว่าทำตามใจตัวเอง

บางเวลา เราเห็นเด็กที่เรียนศิลปกรรมออกแบบเสื้อผ้าใส่ด้วยตนเอง เลยเกิดความคิดที่อยากจะทำเองบ้าง เลยเริ่มธุรกิจนี้ขึ้นมา โดยใช้ชื่อร้านว่า Hand's kids ทำเลที่ตั้งของร้าน คือ ตลาดโต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

แม่ตลาดโต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี จะเป็นแหล่งรวมผู้บริโภคที่หลากหลายวัย แต่เราเลือกที่จะเจาะตลาดวัยรุ่นกลุ่มเด็กมัธยม มหาวิทยาลัยไปจนถึงเพื่อนวัยเดียวกัน เหตุผลที่เลือกผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่มีอายุตั้งแต่ 15 – 30 ปีนั้น เพราะว่ากลุ่มนี้สามารถที่จะเปิดรับสิ่งต่างๆได้โดยง่าย แม้ว่ากลุ่มนี้จะมีรายได้หรือยังไม่มีรายได้เป็นของตัวเอง แต่ก็ยังมีพ่อแม่ที่คอยให้การสนับสนุนทางการเงินอยู่ เท่ากับว่าไม่มีภาระในการต้องเลี้ยงดูแลตัวเอง นอกจากนี้ส่วนมากยังไม่มีการที่จะสร้างอนาคต ทำให้มีอิสระในการใช้จ่ายเงินเป็นอย่างมาก เรียกได้ว่ากำลังในการซื้อเพื่อตัวเองอยู่สูง เป็นหลักแน่นอนว่าความใกล้ชิดด้านอายุ ทำให้รู้แนวโน้มของวัยรุ่นกลุ่มนี้ได้ดี เสื้อผ้าที่ออกแบบส่วนมากจะเป็นแนวสีเรียบง่ายดูสบายตา หากเป็นสีฉูดฉาดก็จะแรงๆ ไปเลย นอกจากนั้นในเรื่องของขนาด ก็จะมีขนาดที่เล็กกว่าปกติที่ขายในบางร้าน เพื่อให้คนที่มีขนาดตัวเล็กๆ ได้มีแนวทางในการซื้อเสื้อผ้ามากขึ้น โดยมีทั้งเสื้อกล้าม เสื้อเชิ้ต เสื้อที่มีรูปแบบแปลกๆ ราคาอยู่ที่ 180 - 350 บาท หน้าร้านถูกทำให้แตกต่างด้วยการจัดวางแสดงสินค้าให้เป็นที่สะดุดตาของลูกค้า เพื่อผลักดันให้สินค้ามีความน่าสนใจมากขึ้น สร้าง "แรงดึงดูด" ให้ลูกค้าเข้าร้าน รวมทั้งการนำหุ่นมาตั้งโชว์ และจับหุ่นใส่เสื้อผ้าให้เหมาะสมกัน เป็นการช่วยให้ผู้ซื้อมีแนวทางในการเลือกซื้อและสวมใส่เสื้อผ้าที่เหมาะสมกับตนเองมากยิ่งขึ้น

การเลือกทำเลที่ดี ออกแบบสินค้าได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย จะทำให้ร้าน Hand's kids ได้รับการตอบรับจากลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยเราคาดการว่า จะผลิตเสื้อผ้าได้ประมาณ 800 ตัวต่อเดือน แตกต่างกันไปตามชนิดของเสื้อผ้าแต่ละตัวที่มีความยากง่ายในการทำต่างกัน ด้วยเงินลงทุนกว่า 350,000 บาท

### ประวัติของเจ้าของกิจการ

นางสาวศิริรัตน์ จึงขจรเกียรติ ผู้บริหาร อายุ 23 ปี

เนื่องจากธุรกิจนี้ดำเนินกิจการโดยผู้บริหารเพียงคนเดียว

### ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2540 ระดับประถมศึกษา จาก โรงเรียนดุสิตวิทยา
- พ.ศ. 2543 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จาก โรงเรียนนารีวิทยา
- พ.ศ. 2546 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนนารีวุฒิ
- พ.ศ. 2551 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)  
จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

### ประสบการณ์

- พ.ศ. 2550 ฝึกงานสำนักงานบังคับคดี จังหวัดนครปฐม ตำแหน่งธุรการและการเงิน
- พ.ศ. 2550 ศึกษาคุณานบริษัท เซเรบอส จำกัด
- พ.ศ. 2551 เข้าร่วมการอบรมโครงการ ผู้เส้นทางนักบริหาร ของบริษัทอิชูชู ตรีเพชร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	ศึกษาและวางแผนข้อมูล	1 เดือน	1 ม.ค. 2552 – 31 ม.ค. 2552
2.	ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	2 สัปดาห์	1 ก.พ. 2552 – 14 ก.พ. 2552
3.	จัดซื้อเครื่องใช้สำนักงาน	1 สัปดาห์	15 ก.พ. 2552 – 21 ก.พ. 2552
4.	ติดต่อแหล่งวัตถุดิบ	1 สัปดาห์	22 ก.พ. 2552 – 28 ก.พ. 2552
5.	ดำเนินการผลิต	2 สัปดาห์	1 มี.ค. 2552 – 14 มี.ค. 2552
6.	เลือกทำเลที่ตั้ง	3 สัปดาห์	15 มี.ค. 2552 – 4 เม.ย. 2552
7.	ติดต่อเช่าพื้นที่และตกแต่งพื้นที่	2 สัปดาห์	5 เม.ย. 2552 – 18 เม.ย. 2552
8.	สรรหาและคัดเลือกพนักงาน	2 สัปดาห์	19 เม.ย. 2552 – 2 พ.ค. 2552
9.	อบรมพนักงาน	1 สัปดาห์	3 พ.ค. 2552 – 9 พ.ค. 2552
10.	เปิดดำเนินกิจการ	1 วัน	10 พ.ค. 2552
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	4 เดือน 15 วัน	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด

##### สภาวะอุตสาหกรรม

เนื่องจากแฟชั่นไม่มีวันหยุดนิ่งทำให้วันนี้ เราจะเห็นเสื้อผ้ารูปแบบใหม่ๆ โทนมสีแปลกๆ ซึ่งธุรกิจขายเสื้อผ้านั้น เป็นธุรกิจทำเงินแบบซื้อมาแล้วขายไป และสามารถมองเห็นกำไรได้ทันที จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ทุกวันนี้ เราจะเห็นร้านขายเสื้อผ้าเปิดขึ้นมากันอย่างมากมาย เล็กบ้างใหญ่บ้าง ก็แล้วแต่ทรัพย์ในกระเป๋าของผู้ประกอบการ เพราะฉะนั้นเวลานี้ การจะทำธุรกิจขายเสื้อผ้าถือว่ายังมีที่ว่างให้วางแผงกันอีกเยอะ แต่จะต้องตามตลาดแฟชั่นให้ทันรวมทั้งต้องพยายามหาแฟชั่นแบบใหม่ๆ เข้าร้านเพื่อเรียกลูกค้าประจำและลูกค้าใหม่ ฉะนั้นทางที่ดี คือเราต้องมีร้านหรือศูนย์จำหน่ายเสื้อผ้าที่แตกต่างจากผู้ขายรายอื่น เพื่อที่ว่าลูกค้าเข้ามาแล้วได้เห็นเสื้อผ้าที่มีลักษณะแปลก ไม่ซ้ำตลาด ดังนั้นทางร้าน Hand's kids สามารถวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้า ได้ดังนี้

##### การวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมภายใน

###### 1. การเข้ามาของกลุ่มรายใหม่

อย่างที่รู้กันว่า ธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าเป็นธุรกิจทำเงินแบบซื้อมาแล้วขายไป และสามารถมองเห็นกำไรได้ทันที จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ทุกวันนี้ เราจะเห็นร้านขายเสื้อผ้าเปิดขึ้นมากันอย่างมากมาย เล็กบ้างใหญ่บ้าง ก็แล้วแต่ทรัพย์ในกระเป๋าของผู้ประกอบการ การเข้าแข่งขันของกลุ่มแข่งขันรายใหม่นั้นกลุ่มแข่งขันสามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เนื่องจากธุรกิจของเราไม่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงนัก อีกทั้งการดำเนินธุรกิจก็ไม่ได้มีความยุ่งยากซับซ้อนในขั้นตอนการทำธุรกิจ ทำให้ผู้ที่เข้าแข่งขันทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันสามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เพื่อไม่ให้คู่แข่งเข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดธุรกิจของเราจึงต้องหาวิธีป้องกัน โดยใช้กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าที่เข้มแข็งและเป็นที่ยอมรับกันเป็นอย่างดีในหมู่ลูกค้า และทำสินค้าและบริการของทางร้านให้ติดตลาด ต้องสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าเพราะความเป็นเอกลักษณ์นั้นจะทำให้คู่แข่งเข้ามาแข่งขันกับธุรกิจของเราได้ยากเนื่องจากเรามีฐานลูกค้าที่ดีอยู่แล้วซึ่งจะทำให้ธุรกิจของเราดำเนินไปสู่ความสำเร็จได้

## 2. สินค้าทดแทน

ธุรกิจของเราจะไม่ได้รับผลกระทบจากการที่มีสินค้าที่เข้ามาทดแทน ถึงแม้ตลาดของเสื้อผ้าจะมีอยู่อย่างหนาแน่น แต่ๆ ละธุรกิจก็ต้องสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ดังนั้นต่างคนก็ต่างหากกลยุทธ์มาใช้ในธุรกิจ ธุรกิจของเรานั้นเน้นความสำคัญของสินค้าไปที่คุณค่าและเอกลักษณ์ของสินค้าที่มีความเฉพาะตัว ซึ่งคุณค่าเฉพาะตัวของสินค้านั้นเกิดจากการที่เราสร้างงาน

เสื้อผ้าที่เป็นลวดลายของเราเอง และลูกค้าก็มีส่วนในการทำสินค้าหรือเสื้อขึ้นมาเอง ด้วยบริการวาดภาพล้อเลียนลงบนเสื้อ ซึ่งลูกค้าจะทำเองหรือสั่งทางร้านทำก็ได้ สินค้าแต่ละชิ้นนั้นเกิดขึ้นจากความคิดของแต่ละคนเองที่ไม่ซ้ำแบบใคร ซึ่งการที่สินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัวนั้น การที่สินค้าอื่นจะเข้ามาทดแทนนั้นทำได้ยากเพราะคุณค่าทางจิตใจนั้นมันยากที่จะหาสิ่งอื่นมาทดแทน แต่ธุรกิจของเราก็มีโอกาสที่จะมีสินค้าอื่นเข้ามาทดแทนได้เพราะอาจจะมีธุรกิจที่มีลักษณะคล้ายกันที่ให้ลูกค้าสามารถออกแบบสินค้าได้เอง เพื่อป้องกันไม่ให้ธุรกิจของเราได้รับผลกระทบจากการเข้ามาของสินค้าทดแทนธุรกิจของเราจึงต้องเน้นในเรื่องของความเป็นเอกลักษณ์และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าของทำให้ลูกค้ามั่นใจคงต่อสินค้าของเราและไม่เปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าที่ออกมาทดแทน

## 3. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ธุรกิจขายเสื้อนั้นนับได้ว่ามีอยู่มากมายในกรุงเทพมหานครเพราะเสื้อผ้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำรงชีวิตดังนั้นไม่ว่าเราจะเดินไปทางไหนก็จะเห็นร้านขายเสื้อที่ตั้งอยู่มากมาย ไม่ว่าจะเป็นตลาดนัด ห้างสรรพสินค้า แหล่งชุมชนต่างๆ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกแหล่งซื้อได้มากมายอีกทั้งราคาของเสื้อผ้าจะไม่สูงมากส่งผลต่ออำนาจการต่อรองของผู้บริโภคมีสูงเพราะผู้บริโภคมีสิทธิในการเลือก

การจะลดอำนาจต่อรองของผู้ซื้อนั้น ธุรกิจของเราจะต้องเน้นคุณค่าของเสื้อ การสร้างสรรค์เสื้อที่ไม่ใช่แค่เพียงสวมใส่ แต่ผ่านการออกแบบด้วยมือและความคิดสร้างสรรค์ของคนกลุ่มหนึ่ง ความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าทำให้ผู้บริโภคเกิดความภาคภูมิใจในตัวเสื้อ ซึ่งเหตุผลเหล่านี้จะทำให้ผู้บริโภคยอมที่จะจ่าย

## 4. อำนาจการต่อรองของผู้ขาย

อำนาจการต่อรองของผู้ขายแยกเป็น 3 ส่วนดังนี้

4.1 ผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่ อำนาจการต่อรองของผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่มีน้อย เนื่องจากว่าในปัจจุบันมีสถานประกอบการที่รับออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้าง



อยู่จำนวนมาก ทำให้เจ้าของกิจการมีทางเลือกมากประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทำให้เกิดความต้องการที่จะได้งาน ทำให้มีการเสนองานแข่งกันซึ่งเจ้าของกิจการจะได้เปรียบจากตรงนี้โดยจะได้ราคาต่ำลง

4.2 ผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทำธุรกิจขายเสื้อผ้า อำนาจการต่อรองของผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการขายเสื้อผ้ามีค่อนข้างต่ำ เช่น แผงแขวนเสื้อ หุ่นจำลอง เป็นต้น

เนื่องจากสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาด และไม่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้ทางเลือกของเจ้าของกิจการมีมาก

4.3 ผู้ขายวัตถุดิบในการสร้างผลิตภัณฑ์ อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบที่ใช้ในการสร้างผลิตภัณฑ์มีน้อย เพราะสินค้าส่วนใหญ่หาซื้อได้ในตลาด และตลาดเหล่านี้ก็มีการแข่งขันที่สูง เช่น เสื้อซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก ก็มีแหล่งทั้งที่ประตูน้ำ ไร่เบ๊ พาหุรัด จึงสามารถซื้อจากตัวแทนจำหน่ายหลายรายได้ในราคาที่ถูก ผู้ขายบางรายยินดีที่จะใช้กลยุทธ์ฝากขายสินค้าอีกด้วย เป็นการสร้างตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จัก จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ผู้ขายมีอำนาจการต่อรองที่น้อยกว่า

## 5. การแข่งขันอุตสาหกรรมเดียวกัน

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกันในธุรกิจขายเสื้อนั้นมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง การที่ธุรกิจของเราจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ นั้นธุรกิจของเราจะต้องสร้างความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งจากลักษณะธุรกิจของเราคือ เสื้อที่เราออกแบบเอง ทำเองจากมือและให้ลูกค้าสามารถออกแบบเสื้อและตกแต่งเสื้อได้เองนั้นถือว่าเป็นธุรกิจที่ยังมีความแปลกใหม่ซึ่งตัวสินค้ามีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองส่งผลให้ธุรกิจของเราสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้

## การวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมภายนอก

### -สภาพแวดล้อมด้านกฎหมาย

สภาวะแวดล้อมด้านกฎหมายนั้นไม่มีผลกระทบต่อการค้าเนินธุรกิจของเราเนื่องจากว่าธุรกิจของเราไม่ได้ขัดต่อกฎหมายและศีลธรรมไม่ได้ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่ดีในหมู่เยาวชนแต่ธุรกิจของเราก็ต้องดำเนินการตามที่กฎหมายได้กำหนดเอาไว้ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการขึ้นตอนการเปิดร้าน จดทะเบียนร้าน การเสียภาษี กฎหมายแรงงาน เป็นต้น

### -สภาพแวดล้อม โครงสร้างประชากร

การเปิดธุรกิจต้องสำรวจโครงสร้างและจำนวนของประชากรด้วย เพราะโครงสร้างประชากรมีผลต่อการประกอบธุรกิจของเรา การเลือกทำเลที่ตั้งของร้านนั้นต้องเลือกเหมาะสมกับโครงสร้าง

ประชากรเพราะ โครงสร้างประชากรที่แตกต่างกันลักษณะการดำเนินชีวิตของประชากรก็มีความแตกต่างตามไปด้วยพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อก็มีความแตกต่างด้วย

เพื่อให้ธุรกิจของเราดำเนินไปได้จึงเลือกทำเลที่ตั้งที่มีโครงสร้างประชากรในเขตที่มีวัยรุ่นอาศัยอยู่มากเพราะผู้บริโภคที่อยู่ในวัยรุ่นจะเป็นวัยที่มีความคิดสร้างสรรค์และชอบความแปลกใหม่ซึ่งเหมาะกับสินค้าที่เรานำเสนอคือความแปลกใหม่ ความเป็นเอกลักษณ์

-สภาพแวดล้อมด้านสังคม

ในสังคมไทยทุกวันนี้ หันมาบริโภคสินค้าที่ทำจากมือ หรือที่เรียกว่า งานแฮนด์เมด กันมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มของวัยรุ่น เนื่องจากพวกเขาต้องการความเป็นตัวของตัวเองและความไม่เหมือนใคร สินค้าของเรานอกจากจะสร้างคุณค่าทางจิตใจให้ลูกค้าแล้ว ยังสามารถให้เป็นของขวัญในวันสำคัญต่างๆ ได้ การส่งมอบความรู้สึกที่ดีให้กับคนสำคัญ เป็นสิ่งที่ให้ความสำคัญเพราะคนไทยมีนิสัยเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ รักครอบครัว รักเพื่อน และคนรัก และในสังคมไทยเราก็มีโอกาสสำคัญมากมายที่จะสามารถส่งความรู้สึกดีๆถึงกันได้ ไม่ว่าจะเป็นเทศกาลวันเกิด ปีใหม่ หรือเทศกาลแห่งความรัก เป็นต้น ซึ่งโอกาสเหล่านี้จะช่วยทำให้ยอดขายของเราสูงได้

-สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ

สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจมีผลต่อการทำธุรกิจเป็นอย่างมากเพราะปัจจุบันสภาวะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาถ้าเศรษฐกิจดีผู้บริโภคก็จะมีกำลังการซื้อดีตามไปด้วยเพราะรายได้ลดลงการใช้จ่ายก็จะจำกัดอยู่ที่สินค้าจำเป็นเท่านั้นดังนั้นธุรกิจของเราจึงให้ความสำคัญของสภาวะเศรษฐกิจโดยเราได้กำหนดให้สินค้ามีราคาที่ไม่สูงไม่เกินกำลังการซื้อของผู้บริโภค

-สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี

ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ เพราะสามารถนำมาช่วยในการพัฒนาธุรกิจให้ก้าวหน้าได้ ไม่ว่าจะเป็นการลดต้นทุน ช่วยให้ประหยัดเวลาในการทำงาน ปัจจุบันผู้บริโภคมักจะตามกระแสเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว แต่เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วไม่ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเราเพราะตัวสินค้าของเรานั้นเป็นสินค้าที่ต้องใช้ฝีมือและความคิดสร้างสรรค์ในการทำงานออกมาสักชิ้นซึ่งไม่อาจใช้เทคโนโลยีผลิตขึ้นมาแข่งขันได้เนื่องจากให้ความรู้สึกที่แตกต่างกันแต่ธุรกิจของเรานั้นก็สามารถนำเทคโนโลยี ด้านอินเทอร์เน็ตเข้ามาช่วยในการอำนวยความสะดวกในการจัดจำหน่าย

### สภาวะตลาด

เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดอุตสาหกรรมจำหน่ายเสื้อผ้าในปัจจุบันจะพบว่ามีลักษณะของธุรกิจกระจุกตัวอยู่รวมกันอย่างหนาแน่น กล่าวคือในเกือบทุกพื้นที่ในเขต อ.บ้านโป่ง โดยเริ่มตั้งแต่ หอนาฬิกาไปจนถึงตลาดไต้รุ่ง จะมีร้านขายเสื้อผ้าในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งร้านขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ ดังนั้น ธุรกิจต่างต้องสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ( Differentiation Strategy ) ที่นอกเหนือจากความสามารถในการสร้างสรรค์ผลงานแล้ว และที่สำคัญอีกประการ "เวที" เปิดตัวสินค้าเพื่อ "แจ้งเกิด" มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกัน P-Place หรือ "ทำเล" เป็นหนึ่งในสี่ห้อง "หัวใจ" ของการตลาด หากใครสามารถเลือกและยึดทำเลทองได้ก่อน เป็นการสร้างความได้เปรียบตั้งแต่เริ่มออกตัว ที่สำคัญทำเลจะต้อง "ลงตัว" สอดรับกับสินค้าและรูปแบบความต้องการของผู้บริโภค

### การแบ่งส่วนตลาด

การแบ่งส่วนตลาดเป้าหมายของธุรกิจร้านเสื้อ Hand's Kids สามารถทำได้โดยการแบ่งส่วนแบ่งตลาดจากเกณฑ์ต่างๆ ดังนี้

1. การแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation) สามารถแบ่งได้ดังนี้
  - 1.1 จังหวัดราชบุรีและจังหวัดใกล้เคียง (จังหวัดกาญจนบุรี และจังหวัดนครปฐม)
  - 1.2 ตลาดไต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี
2. การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมและแสวงหาผลประโยชน์ (Behavioral and Benefit Segmentation )

#### 2.1 แบ่งตามลักษณะประชากรศาสตร์ (Demographic)

อายุ 15-30 ปี

เพศ ชาย-หญิง

อาชีพ ทุกสาขาอาชีพ

รายได้ ปานกลาง-สูง

#### 2.2 แบ่งตามหลักจิตวิทยา (Psychology)

ชั้นของสังคม

ปานกลาง-สูง

ค่านิยมและรูปแบบการดำเนินชีวิต

กลุ่มที่ต้องการการยอมรับจากสังคม

#### 2.3 แบ่งตามลักษณะพฤติกรรม

การแสวงหาผลประโยชน์

ความภาคภูมิใจ

ความสะดวก

ความเป็นลักษณะเฉพาะที่ไม่ซ้ำใคร

สถานะความซื่อสัตย์

ไม่สนใจตราयीหื้อ

ผู้ที่สนใจตราयीหื้อที่มีราคาตั้งแต่ปาน

กลาง-สูง

### ตลาดเป้าหมาย

โดยปัจจัยหลักที่ทางร้าน Hand's kids คำนึงถึงในการแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้า ได้แก่ อายุ เพศ อาชีพ ความต้องการ พฤติกรรมผู้บริโภค และรสนิยม

ซึ่งทางร้าน Hand' kids ได้กำหนดตลาดเป้าหมายไว้ 2 กลุ่ม ดังนี้

#### 1. กลุ่มหลัก (Primary)

กลุ่มวัยรุ่น แต่จะเน้นมากไปที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในบริเวณตลาดได้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี ก็จะมี โรงเรียนอยู่หลายโรงเรียนและมหาวิทยาลัยในจังหวัดติดต่อกันเป็นต้น รวมทั้งยังเป็นแหล่งสถาบันกวดวิชาชั้นนำเอาไว้ ทำให้นักเรียน นักศึกษา สนใจในย่านนี้เป็นพิเศษ อย่างที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่า สินค้าที่ทำเองจากมือกำลังเป็นที่นิยมในตลาดวัยรุ่น ด้วยเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นคุณค่าที่ได้รับทางจิตใจ การที่ไม่ซ้ำกับของใคร เพราะเด็กในวัยนี้ชอบที่จะแตกต่าง มีความเป็นตัวของตัวเองสูง มีความคิดที่สร้างสรรค์ อายุระหว่าง 15-30 ปี

#### 2. กลุ่มรอง (Secondary)

พนักงานบริษัท เจ้าของธุรกิจและบุคคลทั่วไป ในย่านตลาดได้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี ซึ่งในย่านนี้ก็มีผู้ประกอบการหลายราย และยังเป็นย่านธุรกิจสำคัญ มีทั้งบริษัท ห้างร้าน ต่าง ๆ มากมาย

### ขนาดของตลาดและแนวโน้มของตลาด

คาดการณ์ว่าในปี 2552 ไทยจะส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ 3,650-3,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นอัตราเพิ่มจากปี 2551 ร้อยละ 10-15 ซึ่งจากการประเมินทั้งปี 2551 คาดว่าไทยจะส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปขายต่างประเทศ คิดเป็นมูลค่าประมาณ 3,300 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีสหรัฐอเมริกาเป็นตลาดส่งออกสำคัญคือ 54% สหภาพยุโรป (อียู) 23% และตลาดญี่ปุ่น 5.7% แต่ปัจจัยหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปคือการแข่งขันจากประเทศอื่นๆ ที่มีศักยภาพสูง อาทิ อินเดีย ปากีสถาน บังกลาเทศ และอินโดนีเซีย ประเทศเหล่านี้ล้วนมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าไทย และยังมีปัญหาที่ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ปัญหาขาดแคลนแรงงาน จนในบางครั้ง ไม่สามารถรับคำสั่งซื้อที่เข้ามาได้ ปัญหาการปลอมแปลงแหล่งกำเนิดสินค้า ที่ประเทศอื่นอ้างว่าเป็นสินค้าที่ผลิตจากไทย การเสียเปรียบในการออกแบบ และไม่สามารถสร้าง มูลค่าเพิ่ม (value creation) ให้กับสินค้าได้ใกล้เคียงกับประเทศเพื่อนบ้าน ยิ่งไปกว่านั้นยังต้องเผชิญ กับการกีดกันทางการค้าอีกหลายรูปแบบ

โอกาสที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs)ของไทยยังสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้นั้น ควรสนใจประเทศผู้นำเข้าที่เน้นสินค้าที่มีรูปแบบและฝีมือตัดเย็บระดับราคา ปานกลาง จะต้องเร่งสร้างความแตกต่างทั้งในเชิงนวัตกรรม การนำดีไซน์และการออกแบบผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่น การร่วมมือกัน ในการสร้าง ประโยชน์ร่วมกันกับประเทศต่าง ๆ ที่ให้ความร่วมมือตามข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศร่วมกัน เช่น อิตาลี ญี่ปุ่น หรือ อเมริกา เป็นต้นภาพรวมเศรษฐกิจไทย ปี 2551และแนวโน้มเศรษฐกิจ ปี 2552 (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ 2551)

### ลักษณะลูกค้า

เป็นลูกค้าเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 15 - 30 ปี ที่มีรสนิยมสวมใส่เสื้อผ้าที่มีเอกลักษณ์ ไม่ซ้ำแบบใคร ดีไซน์เก๋ เป็นงานแฮนด์เมด ซึ่งเป็นงานที่ให้คุณค่าทางจิตใจ ผู้บริโภคกลุ่มนี้มักนิยมมาเดินจับจ่ายสินค้าบริเวณตลาดโต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี โดยผู้บริโภคกลุ่มนี้จะมีรายได้ในระดับปานกลางถึงสูง และเป็นกลุ่มที่ต้องการการยอมรับจากสังคม

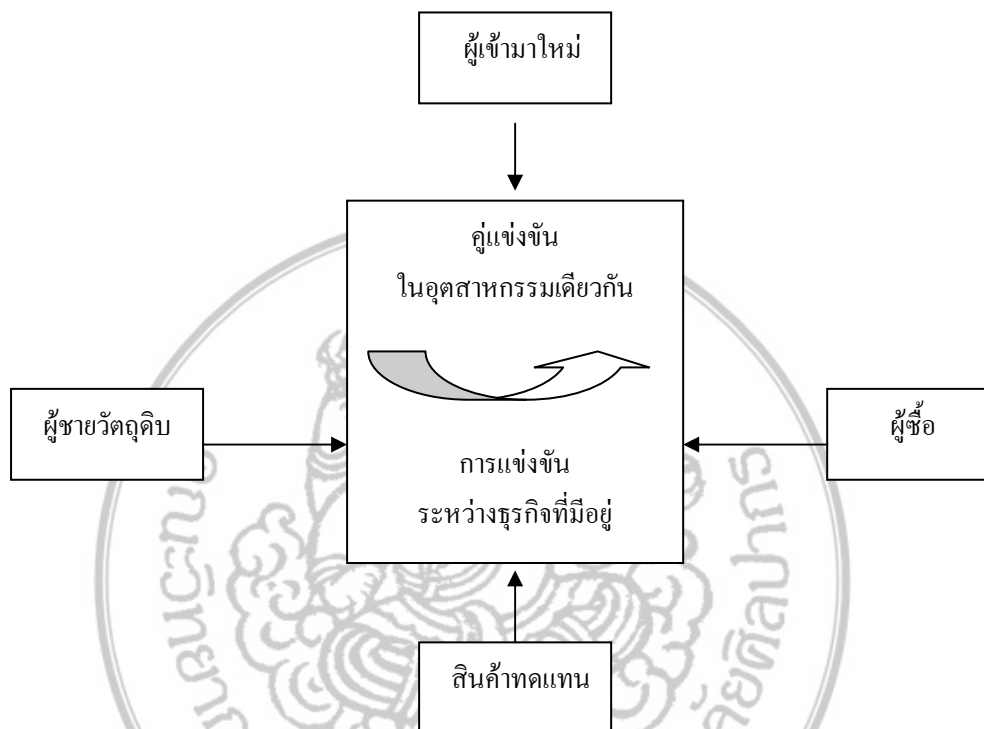
### ความต้องการและปริมาณสินค้าหรือบริการ

ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจประเทศที่ซบเซาเช่น ปัจจุบัน แต่การนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยยังคงมีทิศทางเพิ่มขึ้น การนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยในช่วง 5 เดือนแรกปี 2551 มีมูลค่าประมาณ 118.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน ซึ่งสวนกับทิศทางด้านกำลังซื้อของภาคประชาชนที่อ่อนแรงลง ภายหลังจากต้องเผชิญกับปัญหาราคาน้ำมันและภาวะเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก เป็นผลดีต่อผู้บริโภคที่มีทางเลือกในการตัดสินใจใช้สินค้าต่างๆ มากขึ้น (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย 2551)

ทั้งนี้สาเหตุสืบเนื่องมาจาก อัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรยังคงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และผู้คนหันมาให้ความสนใจในเรื่องการแต่งกายมากขึ้น อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปจึงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง เพราะมีลูกค้าแทบทุกกลุ่มรองรับอยู่แล้ว ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะชะลอตัวและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย แต่ยังมีกลุ่มคนส่วนหนึ่งที่จะซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว ถ้าเศรษฐกิจเกิดการชะลอตัวจึงคาดว่าอุตสาหกรรมเสื้อผ้าจะได้รับผลกระทบไม่มากนักอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอุตสาหกรรมที่แข่งขันกันอย่างรุนแรง เพราะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าสูงจึงทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ หันมาต่อสู้กันเพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด(สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.)

## สภาพการแข่งขัน

### ภาพที่ 1 การวิเคราะห์สถานะการแข่งขัน (Five Forces Model)



ภาพที่ 1. โมเดลผลกระทบจากแรงกดดัน 5 ประการ (The five force model ของ Michael E. Porter)

#### 1. การเข้ามาของกลุ่มรายใหม่

อย่างที่รู้กันว่า ธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าเป็นธุรกิจทำเงินแบบซื้อมาแล้วขายไป และสามารถมองเห็นกำไรได้ทันที จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ทุกวันนี้ เราจะเห็นร้านขายเสื้อผ้าเปิดขึ้นมาอีกอย่างมากมาย เล็กบ้างใหญ่บ้าง ก็แล้วแต่ทรัพย์ในกระเป๋าของผู้ประกอบการ การเข้าแข่งขันของกลุ่มรายใหม่นั้นคู่แข่งสามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เนื่องจากธุรกิจของเราไม่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงนัก อีกทั้งการดำเนินธุรกิจก็ไม่ได้มีความยุ่งยากซับซ้อนในขั้นตอนการทำธุรกิจ ทำให้ผู้ที่เข้าแข่งขันทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันสามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เพื่อไม่ให้คู่แข่งเข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดของเราจึงต้องหาวิธีป้องกัน โดยใช้กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าที่เข้มแข็งและเป็นที่รู้จักเป็นอย่างดีในหมู่ลูกค้า และทำให้สินค้าและบริการของทางร้านเราให้ติดตลาด ต้องสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าเพราะความเป็นเอกลักษณ์นั้นจะทำให้คู่แข่งเข้ามาแข่งขันกับธุรกิจของเราได้ยากเนื่องจากเรามีฐานลูกค้าที่ดีอยู่แล้วซึ่งจะทำให้ธุรกิจของเราดำเนินไปสู่ความสำเร็จได้

## 2. สินค้าทดแทน

ธุรกิจของเราอาจจะไม่ได้รับผลกระทบจากการที่มีสินค้าที่เข้ามาทดแทน ถึงแม้ตลาดของเสื้อผ้าจะมีอยู่อย่างหนาแน่น แต่ ๆ ละธุรกิจก็ต่างต้องสร้างความเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ดังนั้นต่างคนก็ต่างหากกลยุทธ์มาใช้ในธุรกิจ ธุรกิจของเรานั้นเน้นความสำคัญของสินค้าไปที่คุณค่าและเอกลักษณ์ของสินค้าที่มีความเฉพาะตัว ซึ่งคุณค่าเฉพาะตัวของสินค้านั้นเกิดจากการที่เราสร้างงานเสื้อผ้าที่เป็นลวดลายของเราเอง และลูกค้านั้นก็มีส่วนในการทำสินค้าหรือเสื้อขึ้นมาเอง ด้วยบริการวาดภาพล้อเลียนลงบนเสื้อ ซึ่งลูกค้าจะทำเองหรือสั่งทางร้านทำก็ได้ สินค้าแต่ละชิ้นนั้นเกิดขึ้นจากความคิดของแต่ละคน ซึ่งการที่สินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัวนั้น การที่สินค้าอื่นจะเข้ามาทดแทนนั้นทำได้ยากเพราะคุณค่าทางจิตใจนั้นมันยากที่จะหาสิ่งอื่นมาทดแทน แต่ธุรกิจของเราก็มีโอกาสที่จะมีสินค้าอื่นเข้ามาทดแทนได้เพราะอาจจะมีธุรกิจที่มีลักษณะคล้ายกันที่ลูกค้าสามารถออกแบบสินค้าได้เอง เพื่อป้องกันไม่ให้ธุรกิจของเราได้รับผลกระทบจากการเข้ามาของสินค้าทดแทนธุรกิจของเราจึงต้องเน้นในเรื่องของความเป็นเอกลักษณ์และสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าของ ทำให้ลูกค้ามั่นใจคงต่อสินค้าของเราและไม่เปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าที่ออกมาทดแทน

## 3. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ธุรกิจขายเสื้อนั้นนับได้ว่ามีอยู่มากมายในกรุงเทพมหานครเพราะเสื้อผ้าถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำรงชีวิตดังนั้นไม่ว่าเราจะเดินไปทางไหนก็จะเห็นร้านขายเสื้อตั้งอยู่มากมาย ไม่ว่าจะเป็นตลาดนัด ห้างสรรพสินค้า แหล่งชุมชนต่างๆทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกแหล่งซื้อได้มากมายอีกทั้งราคาของเสื้อจะไม่สูงมากส่งผลอำนาจต่อรองของผู้บริโภคมีสูงเพราะผู้บริโภคมีสิทธิ์ในการเลือก

การจะลดอำนาจต่อรองของผู้ซื้อนั้นธุรกิจของเราจะต้องเน้นคุณค่าของเสื้อการสร้างสรรค์เสื้อ ที่ไม่ใช่แค่เพียงสวมใส่ แต่ผ่านการออกแบบด้วยมือและความคิดสร้างสรรค์ของคนกลุ่มหนึ่งความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้าทำให้ผู้บริโภคเกิดความภาคภูมิใจในตัวเสื้อ ซึ่งเหตุผลเหล่านี้จะทำให้ผู้บริโภคยอมที่จะจ่าย

## 4. อำนาจการต่อรองของผู้ขายอำนาจการต่อรองของผู้ขายแยกเป็น 3 ส่วนดังนี้

4.1 ผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่ อำนาจการต่อรองของผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่มีน้อย เนื่องจากว่าในปัจจุบันมีสถาปนิกที่รับออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างอยู่จำนวนมาก ทำให้เจ้าของกิจการมีทางเลือกมากประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทำให้เกิดความต้องการที่จะได้งาน ทำให้มีการเสนองานแข่งกันซึ่งเจ้าของกิจการจะได้เปรียบจากตรงนี้โดยจะได้ราคาที่ต่ำลง

4.2 ผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทำธุรกิจขายเสื้อผ้า อำนาจการต่อรองของผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการขายเสื้อผ้ามีค่อนข้างต่ำ เช่น แผงแขวนเสื้อ หุ่นจำลอง เป็นต้น เนื่องจากสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาด และไม่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้ทางเลือกของเจ้าของกิจการมีมาก

4.3 ผู้ขายวัตถุดิบในการสร้างผลิตภัณฑ์ อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบที่ใช้ในการสร้างผลิตภัณฑ์มีน้อย เพราะสินค้าส่วนใหญ่ หาซื้อได้ในตลาด และตลาดเหล่านั้นก็มีการแข่งขันที่สูง เช่น เสื้อซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก ก็มีแหล่งที่ประตุน้ำ ใบบัว พาทูร์ด จึงสามารถซื้อจากตัวแทนจำหน่ายหลายรายได้ในราคาที่ถูก ผู้ขายบางรายยินดีที่จะใช้กลยุทธ์ฝากขายสินค้าอีกด้วย เป็นการสร้างตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จัก จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ผู้ขายมีอำนาจการต่อรองที่น้อยกว่า

5. การแข่งขันอุตสาหกรรมเดียวกัน การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกันในธุรกิจขายเสื้อนั้นมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง การที่ธุรกิจของเราจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้นั้นธุรกิจของเราจะต้องสร้างความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งจากลักษณะธุรกิจของเราคือ เสื้อที่เราออกแบบเอง ทำเองจากมือ และให้ลูกค้าสามารถออกแบบเสื้อและตกแต่งเสื้อได้เองนั้น ถือเป็นธุรกิจที่ยังมีความแปลกใหม่ซึ่งตัวสินค้ามีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองส่งผลให้ธุรกิจของเราสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้

จากกำลังซื้อที่ลดลงส่งผลให้ภาพรวมการแข่งขันธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในช่วงครึ่งปี หลังยังคงมีความรุนแรง เพราะผู้บริโภคไม่ยอมใช้จ่ายเงิน ทำให้ตลาดโดยรวมหดตัวลง ขณะเดียวกันปริมาณตราสินค้าในตลาดก็มีจำนวนมากขึ้น เมื่อเทียบกับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะในส่วนของตราสินค้าต่างประเทศที่เข้ามาทำตลาดจำนวนมาก

“Local Brand” คือ ตราสินค้าที่เกิดจากบุคคลหรือกลุ่มคนที่ท้องถิ่นที่ชื่นชอบและหลงใหลในสิ่งที่เรียกว่า “แฟชั่น (Fashion)” จนอยากที่จะสร้าง ตราสินค้าขึ้นมาเป็นของตัวเอง โดยนำเสนอานหรือสินค้าต่างๆ ตามแนวคิดและความชื่นชอบของตัวเองลงไปในงานหรือสินค้านั้นๆ ดังนั้นจุดได้เปรียบของ “Local Brand” คือเรื่องของการทำตลาดได้กว้างกว่า สามารถกระจายช่องทางการจัดจำหน่ายออกไปยังเมืองท่องเที่ยวและหัวเมืองต่างจังหวัด ได้มากกว่า interbrand (ตราสินค้าระดับโลก)รวมทั้งมีต้นทุนสินค้าที่ถูกลงกว่า เพราะไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า และการบริหาร



### คู่แข่งชั้น

คู่แข่งชั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับคือ

1. คู่แข่งขันทางตรง ได้แก่ร้านเสื้อ Ann Ann ซึ่งเป็นร้านเสื้อที่มีปริมาณสินค้าที่ค่อนข้างมากและหลากหลาย นอกจากนี้ยังมีการตั้งราคาสินค้าที่ต่ำกว่าทางร้าน Hand's Kids และยังเปิดดำเนินการมาก่อนร้าน Hand's Kids ประมาณ 1 ปี

2. คู่แข่งขันทางอ้อม ได้แก่เครื่องแต่งกายต่างๆ เช่น หมวก เข็มขัด เป็นต้น ที่เป็นเครื่องประดับสุภาพสตรี ที่จะส่งผลให้ อิทธิพลของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงกิจกรรมการซื้อที่จะหันไปซื้อสินค้าทดแทนกันได้หรือผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างกัน เช่น เสื้อผ้าที่ผลิตจากตลาดประตูน้ำ หรือเสื้อผ้านำเข้าจากประเทศจีนที่มีราคาถูก

### ส่วนแบ่งการตลาด

ในช่วงแรกที่กิจการเปิดใหม่นั้นได้มีร้านที่ประกอบธุรกิจประเภทนี้อยู่ก่อนแล้ว 1 ร้าน ได้แก่ร้าน Ann Ann ซึ่งเป็นร้านเสื้อที่มีปริมาณสินค้าที่ค่อนข้างมากและหลากหลาย นอกจากนี้ยังมีการตั้งราคาสินค้าที่ต่ำกว่าทางร้าน Hand's Kids และยังเปิดดำเนินการมาก่อนร้าน Hand's Kids ประมาณ 1 ปี

## การวิเคราะห์สถานการณ์(SWOT Analysis)

## ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weakness)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>-พนักงานของทางร้านมีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน เช่น ด้านการผลิต ด้านการตลาดด้านการเงิน การบัญชี ฯลฯ</li> <li>-สามารถบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงได้</li> <li>-ทางร้านมีการนำระบบการจัดการคลังสินค้าเข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-พนักงานยังขาดประสบการณ์ในการค้นหาสินค้าเนื่องจากยังอยู่ในช่วงที่เริ่มใช้ระบบการจัดการคลังสินค้า</li> </ul>
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ทางร้านมีบริการรับสั่งทำเสื้อตามความต้องการของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกๆ กลุ่มลูกค้า</li> <li>-ทางร้านมีบริการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้ากรณีลูกค้าไม่สะดวกที่จะมารับสินค้าด้วยตนเอง</li> <li>-ผลิตภัณฑ์ของทางร้านมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ทางร้านให้ความสำคัญในส่วนของโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์เพื่อเข้าสู่กลุ่มเป้าหมายยังไม่เพียงพอทำให้ไม่สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายได้มากเท่าที่ควร</li> </ul>
ด้านการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ทางร้านได้มีการเลือกวัตถุดิบที่ดีและมีมาตรฐานสูง</li> <li>-มีการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัยอยู่เสมอ</li> <li>-ผลิตภัณฑ์ของทางร้านมีความหลากหลายเพื่อตอบสนองทุกๆ ความต้องการของลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-วัตถุดิบที่ใช้ในการจัดทำผลิตภัณฑ์บางตัวเมื่อเกิดการขาดตลาดขึ้นจึงทำให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเพียงพอ</li> </ul>

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน(ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weakness)
ด้านการเงิน	<p>-ผลิตภัณฑ์ของทางร้านจะตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ระดับกลางไปจนถึงระดับสูง เพื่อตอบสนองกับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลายทั้งเพศวัยและรายได้</p> <p>-มีเงินทุนสำรองภายในกิจการ เพื่อป้องกันสถานะการขาดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการ</p> <p>-มีการจัดทำบัญชีการเงินและบัญชีสินค้าคงคลังอย่างเป็นระบบ</p>	

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนี้เป็นกลุ่มที่ชื่นชอบการแต่งตัวที่มีเอกลักษณ์เฉพาะเป็นของตัวเอง -สินค้าขาดแคลนหาได้ยากในพื้นที่	-ที่จอดรถของทางร้านไม่ค่อยเอื้ออำนวยความสะดวกต่อลูกค้าที่มาซื้อและชมผลิตภัณฑ์ของทางร้านทำให้เสียผลประโยชน์จากลูกค้าบางกลุ่มไป
สถานการณ์แข่งขัน	-ในบริเวณใกล้เคียงปราศจากคู่แข่งที่ประกอบกิจการในลักษณะใกล้เคียงหรือเหมือนกันทำให้เป็นจุดได้เปรียบสำหรับกิจการ	
สังคม	-ภาครัฐสนับสนุนให้เมืองไทยเป็นเมืองแฟชั่น ดังนั้นจึงเป็นเรื่องดีที่จะช่วยให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหันมาใส่ใจกับแฟชั่นและต้องการสวมใส่เสื้อผ้าที่ดูดีมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพิ่มมากขึ้น	-สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่สงบและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางสังคมของรัฐบาล ทำให้การลงทุนประกอบธุรกิจต้องคอยปรับตัวตามสภาวะของการเปลี่ยนแปลงของสังคมดังนั้นโอกาสการเจริญเติบโตของธุรกิจจึงเป็นไปได้ช้า ไม่พัฒนาเท่าที่ควร

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก(ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
เทคโนโลยี	<p>-เทคโนโลยีและสารสนเทศในยุคปัจจุบันสำคัญอย่างยิ่งในการช่วยกระจายกลุ่มลูกค้าและผลิตภัณฑ์ ช่วยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทำให้สามารถจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น สะดวกรวดเร็วและถูกต้องนอกจากนี้ยังช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจได้อีกด้วย</p> <p>-ทางร้านได้มีการจัดทำเว็บไซต์ ข้อมูลของทางร้านเพื่อให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้ามากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการเปิดโอกาสให้ลูกค้าส่งข้อความเพื่อติชมผลิตภัณฑ์และบริการของทางร้านเพื่อที่ทางร้านจะได้นำข้อมูลเหล่านี้ มาปรับปรุงและพัฒนากิจการสืบต่อไป</p> <p>-ทางร้านมีระบบอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูง ที่รวดเร็วและทันสมัย</p>	<p>ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาทำให้เป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการจัดการด้านเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองและสร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้บริโภค</p>

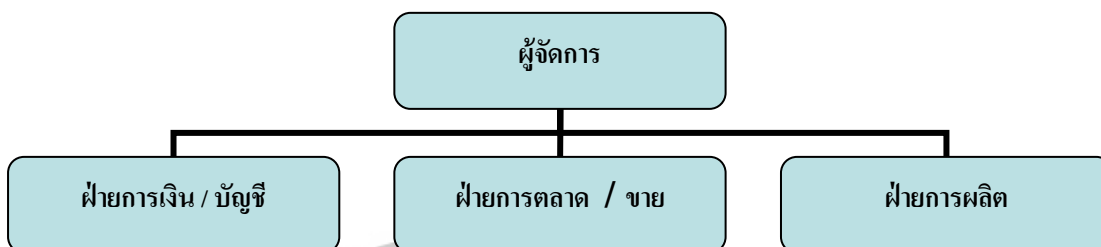
ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก(ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
สภาพเศรษฐกิจ	-แม้ว่าสภาวะทางเศรษฐกิจในปัจจุบันจะถดถอยลงแต่ว่ากระแสแฟชั่นเสื้อผ้ากลับไม่ลดน้อยตามไปเลยจึงเป็นการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสเพราะแนวโน้มของตลาดเสื้อผ้ายังมีโอกาสที่จะเจริญเติบโตต่อไปได้เรื่อยๆ โดยเฉพาะตลาดเสื้อผ้าทำมือเนื่องจากเป็นผลงานที่กลุ่มลูกค้าจะได้แสดงออกซึ่งความคิดสร้างสรรค์ของตัวเองโดยไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบได้	-ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ลูกค้ามีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น -การขยายธุรกิจทำได้ยากขึ้น
กฎหมาย,ระเบียบ,ข้อบังคับ	-นโยบายของรัฐบาลให้การสนับสนุนรัฐบาลและให้ความสำคัญกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อย	-การเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับของกฎหมายบ่อยๆ หากไม่มีการติดต่ออาจส่งผลกระทบต่อกิจการได้
กลุ่มผู้จำหน่าย,เครือข่าย		-ทางกิจการไม่มีเครือข่ายของกิจการเลยทำให้เมื่อกิจการประสบปัญหาการตลาดเคลื่อนสินค้าจะส่งผลกับการดำเนินงานของกิจการโดยตรง



## ภาพที่ 2 ผังโครงสร้างองค์กร

ร้าน Hand's kids มีการจัดการและบริหารงานแบบเจ้าของหลายคน ซึ่งมีแผนผังองค์กร ดังนี้



### แผนผังองค์กรของร้าน Hand's kids

หน้าที่รับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

นางสาวศิริรัตน์ จิงขจรเกียรติ

ตำแหน่ง

ผู้จัดการทั่วไป

หน้าที่ความรับผิดชอบ

มีหน้าที่วางแผนด้านการบริหารงาน การกำหนดกลยุทธ์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายรวมถึงการออกแบบลวดลายของเสื้อผ้า การเลือกแหล่งวัตถุดิบและจัดซื้อวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการวาดลายเสื้อผ้า เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและราคาได้เอง อีกทั้งคอยช่วยพนักงานขายหน้าร้านในการแนะนำสินค้าและบริการ

การศึกษา

จบการศึกษาจาก จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ปี 2551

อัตราเงินเดือน

15,000 บาท

ตำแหน่ง

การเงินและบัญชี (2 ตำแหน่ง)

คุณสมบัติ

เพศหญิง อายุ 20 – 35 ปี

การศึกษาระดับ ปวส

มีประสบการณ์การทำงานด้านการเงิน การบัญชี จะได้รับการพิจารณา เป็นพิเศษ



หน้าที่ความรับผิดชอบ

ทำหน้าที่ดูแลและจัดบันทึก รายได้และรายจ่ายต่างๆของกิจการ รวมถึงการจัดทำบัญชีสรุปรายยอดขายในแต่ละวันของร้านเพื่อส่งให้กับผู้จัดการ ทำงาน 6 วัน/สัปดาห์หยุดวันอาทิตย์

อัตราเงินเดือน

9,500 บาท

ตำแหน่ง

ฝ่ายการตลาด / ขาย (1 ตำแหน่ง)

คุณสมบัติ

เพศหญิง อายุ 25 – 35 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาการตลาด

มีบุคลิกและมีมนุษยสัมพันธ์ดี

หน้าที่รับผิดชอบ

ทำหน้าที่จำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้า รวมทั้งการ

แนะนำและตอบข้อสงสัยให้แก่ลูกค้าในด้านต่างๆ

รวมถึงการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกซื้อลาย สีและ

ขนาดของเสื้อผ้าให้เหมาะกับบุคลิกภาพของลูกค้าแต่ละ

คน ดูแลยอดของสินค้าในแต่ละวันว่าเสื้อลายไหน

ขายดีและลูกค้ามีความสนใจถามถึงสินค้าใดมากเป็น

พิเศษ รวมทั้งคอยช่วยผู้จัดการร้านในการวางแผน

การตลาดและการส่งเสริมการขายของร้าน

6 วัน/สัปดาห์ หยุดวันอาทิตย์

อัตราเงินเดือน

8,500 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตำแหน่ง

ฝ่ายผลิตและออกแบบลวดลายของเสื้อผ้า (3 ตำแหน่ง)

คุณสมบัติ

เพศชาย, หญิง อายุ 20 ปีขึ้นไป

การศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาศิลปศาสตร์

มีความคิดสร้างสรรค์ด้านการออกแบบลายเสื้อผ้า

มีประสบการณ์ด้านการออกแบบหรือมีผลงานมา

นำเสนอจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

หน้าที่รับผิดชอบ

ทำหน้าที่ด้านการออกแบบ ทำงาน 6 วัน/  
สัปดาห์ หยุดวันอาทิตย์

อัตราเงินเดือน

10,000 บาท

#### ตารางที่ 4 จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายของบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	ผู้จัดการทั่วไป	1	15,000	15,000
2.	การเงินและบัญชี	2	9,500	19,000
3.	การตลาด/ขาย	1	8,500	8,500
4.	ผลิตและออกแบบ	3	10,000	30,000
	รวม	7		72,500

#### วิสัยทัศน์ (Company's Vision)

การเป็นผู้นำธุรกิจประเภทเสื้อผ้าทำมือ (Hand Made) ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง ภายในพื้นที่  
ได้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี

#### พันธกิจ (Mission Statement)

นำเสนอ และสรรสร้างเสื้อผ้าที่เป็นลวดลายของทางร้านเอง และบริการรับจัดทำเสื้อผ้าที่เป็นภาพ  
ของบุคคล โดยลูกค้าสามารถวาดรูปตนเองลงบนเสื้อได้ หรือสั่งทำแบบต่างๆจากทางหน้าเว็บไซต์  
ของทางร้านก็ได้ รวมทั้งสามารถสร้างความมั่งคั่งในระดับที่ทำให้ผู้ถือหุ้นพอใจ

#### เป้าหมาย(Goals)

เป้าหมายระยะสั้น

1. ต้องการสร้างความประทับใจด้านการให้บริการแก่ลูกค้า
2. สินค้าได้รับความสนใจ
3. สร้างผลกำไรได้ตั้งแต่สิ้นปีทีหนึ่ง

### เป้าหมายระยะกลาง

1. มียอดขายเติบโตต่อเนื่องประมาณร้อยละ 20 ต่อปี
2. สามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาประมาณ 2 ปีแรก
3. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น 20%

### เป้าหมายระยะยาว

1. การเป็นผู้นำตลาดเสื้อผ้าทำมือ
2. การสามารถทำให้ลูกค้ามีความภักดีต่อร้านของเรา

### ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ในสภาพตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรง การดำเนินธุรกิจร้านขายเสื้อผ้าทำมือ (Hand Made) เพื่อให้ประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายนั้นต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีและอาศัยปัจจัยที่สำคัญคือ

1. มีทำเลที่ตั้งของสถานที่ที่เดินทางไปมาได้สะดวก และสามารถสังเกตเห็นได้ง่าย
2. มีสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดี เพื่อสร้างความประทับใจและสร้างลูกค้าให้เกิดความจงรักภักดี
3. มีจุดเด่นที่เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน
4. มีความพร้อมด้านบุคลากร
5. กิจกรรมทางการตลาดที่ต้องตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก
6. มีการปรับปรุงสถานที่หรือพัฒนาสินค้าและบริการให้ทันต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

### แผนการดำเนินการอื่นๆของธุรกิจ

1. การนำระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินงานในด้านของการออกแบบลายเสื้อ และการจัดเก็บยอดของสินค้าในร้าน เพื่อสะดวกและรวดเร็วในการตรวจสอบสินค้า
2. การจัดทำเว็บไซต์เพื่อรับฟังกระแสตอบรับจากผู้มาใช้บริการสินค้าจากทางร้าน ซึ่งจะ เป็นแนวทางในการแก้ไขและพัฒนากิจการให้ดีขึ้น ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและภักดีต่อสินค้าของเรา

## บทที่ 5 แผนการตลาด

### ผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ

ร้าน Hand's Kids เป็นธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าทำมือ และบริการรับทำเสื้อวาดภาพล้อเลียนบุคคลทางร้าน Hand's Kids จึงได้มีการจัดวางแผนงานและจัดเตรียมกลยุทธ์ทางการตลาดด้านสินค้า และการให้บริการต่างๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ของทางร้านประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังนี้

เสื้อที่ทางร้าน Hand's Kids จัดจำหน่าย จะเกิดจากการสร้างสรรค์ชิ้นเองของทางร้าน โดยแบ่งประเภทเสื้อที่จัดจำหน่าย ดังนี้

1. เสื้อวาดลายต่างๆ
2. เสื้อปักเลื่อมเป็นลวดลายต่างๆ
3. เสื้อที่ทำจากเศษวัสดุเหลือใช้

โดยเสื้อของทางร้าน เป็นลักษณะเสื้อยืด เสื้อกล้าม เสื้อเชิ้ต และเสื้อโปโล โดยใช้เนื้อผ้า cotton แบบเกรด A จะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง คือ ที่แขนเสื้อด้านขวาจะมีโลโก้ของร้านอยู่ ซึ่งมีการออกแบบและวางตำแหน่ง ได้อย่างสวยงาม ประกอบด้วยทั้งหมด 6 สี ได้แก่ สีขาว สีดำ สีชมพู สีฟ้า สีเขียว และสีครีม มีหลากหลายขนาด เหมาะทั้งกับสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี โดยราคาของเสื้อก็จะอยู่ที่ระหว่าง 180 – 350 บาท ซึ่งขึ้นอยู่กับความยากง่าย และต้นทุนในการทำเสื้อแต่ละตัวตามลักษณะ

ในส่วนของคุณภาพเสื้อก็จะมีการบริการลูกค้าทุกขนาด ทั้งขนาดของสุภาพสตรี และขนาดของสุภาพบุรุษ โดยมีขนาดดังนี้

### ตารางที่ 5 แสดงขนาดของเสื้อที่ทางร้านจัดจำหน่าย

SIZE	รอบอก (นิ้ว)	ความยาว (นิ้ว)
S	40 (20)	27
M	42 (21)	28
L	44 (22)	29

## ภาพที่ 3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์



## ตารางที่ 6 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ร้าน Ann Ann
ด้านผลิตภัณฑ์	-ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายทั้งด้านราคาและคุณภาพ	มีปริมาณสินค้าให้เลือกมาก และมีสินค้าหลากหลายรายการ
ด้านราคา	-มีการจัดและแบ่งราคาของสินค้าในลักษณะที่หลากหลายตั้งแต่ราคาปานกลางไปจนถึงระดับสูง	มีการจัดระดับราคาตั้งแต่ปานกลางไปจนถึงระดับต่ำ
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	-จัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้าน และรับสั่งทำเสื้อผ่านทางเว็บไซต์ของทางร้าน	จัดจำหน่ายเฉพาะหน้าร้าน
ด้านส่งเสริมการขาย	-มีการโฆษณาผ่านทางสถานีวิทยุท้องถิ่นรวมถึงหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น -มีการส่งเสริมการขายตามช่วงเทศกาล ของทุกปี	-การใช้สื่อโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ใดๆ -มีการส่งเสริมการขายตามช่วงเทศกาลน้อย

### เป้าหมายทางการตลาด

ตลาดขายเสื้อผ้ามีอัตราการแข่งขันสูง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างรอบคอบชัดเจน และมีประสิทธิภาพ ซึ่งหนึ่งในกระบวนการดังกล่าวคือการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน เพื่อที่จะสามารถวางแผนการตลาดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลยุทธ์ด้านราคาหรือสินค้าและบริการ และเนื่องจากตลาดธุรกิจของเราเพิ่งจะเปิดใหม่ ดังนั้นด้วยเงินงบประมาณที่จำกัดจึงต้องมีการวางแผนการลงทุนให้มีประสิทธิผลสูงสุด นั่นก็คือต้องเน้นการลงทุนไปที่เฉพาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเท่านั้นมิฉะนั้นจะทำให้การลงทุนไม่ได้ผลตามที่ต้องการ เสียเวลาและเสียโอกาสในการทำตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางร้านได้ใช้เกณฑ์ต่างๆ ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าดังต่อไปนี้ เกณฑ์ทางด้านจิตวิทยา (Psychological) เกี่ยวกับตลาดผู้บริโภคของเราและพบว่า กลุ่มผู้บริโภคของเรามีลักษณะ ดังนี้

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องเป็นคนที่ชื่นชอบในงานศิลปะ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นคนที่มีความมั่นใจในตัวเอง และมีความเป็นตัวของตัวเอง สูง
- ต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมและหมู่เพื่อนฝูง
- ชอบงานสร้างสรรค์หรือสังคมกับเพื่อน

โดยปัจจัยหลักที่ทางร้าน Hand's Kids ได้คำนึงถึงคือ หลักในการแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้า ได้แก่ อายุ เพศ อาชีพ ความต้องการ พฤติกรรมผู้บริโภค และรสนิยม

ซึ่งทางร้านค้า Hand's Kids ได้กำหนดตลาดเป้าหมายไว้ 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มหลัก (Primary) คือ กลุ่มวัยรุ่น แต่จะเน้นมากไปที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในย่านตลาดได้รุ่งจะมี โรงเรียน แหล่งรวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำเอาไว้ ทำให้นักเรียน นักศึกษา สนใจในย่านนี้เป็นพิเศษ อย่างที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่า สินค้าที่ทำเองจากมือกำลังเป็นที่นิยมในตลาดวัยรุ่น ด้วยเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นคุณค่าที่ได้รับทางจิตใจ การที่ไม่ซ้ำกับของใคร เพราะเด็กในวัยนี้ชอบที่จะแตกต่าง มีความเป็นตัวของตัวเองสูง มีความคิดที่สร้างสรรค์ อายุระหว่าง 15 – 30 ปี

2. กลุ่มรอง (Secondary) คือ พนักงานบริษัท และเจ้าของธุรกิจย่านตลาดโต้รุ่งและบุคคลทั่วไป ซึ่งในย่านตลาดโต้รุ่งก็จะมีผู้ประกอบการหลายราย และยังเป็นย่านธุรกิจสำคัญ มีทั้งบริษัท ห้างร้าน ต่าง ๆ มากมาย

### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ทางร้านใช้กลยุทธ์ให้ผลิตภัณฑ์และบริการ มีการดำเนินการดังนี้

##### 1.1 หมวดบริการ

การบริการของทางร้าน คือ บริการวาดภาพล้อเลียนบุคคลลงบนเสื้อ ที่มาจากการออกแบบและลงมือวาดด้วยฝีมือของลูกค้าเอง หรือหากลูกค้าไม่ต้องการที่จะวาดภาพเอง ทางร้านก็จะออกแบบและวาดภาพให้ตามแบบที่ลูกค้านำมาให้ โดยในทุกขั้นตอนลูกค้าจะได้รับคำแนะนำในเทคนิคต่าง ๆ จากทางร้าน นอกเหนือจากนี้ยังมีการบริการผ่านทางเว็บไซต์ [www.Hand's Kids.com](http://www.Hand's Kids.com) เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งทำเสื้อผ่านระบบได้ ส่วนแบบของเสื้อที่นำมาวาดนั้น มีรูปแบบของคอเสื้อและแขนเสื้อทั้งหมด 4 แบบ คือ คอกลมแขนธรรมดาและคอกลมแขนจัม กับคอวีแขนธรรมดาและคอวีแขนจัม

โดยเสื้อทุกตัวที่มาจากทางร้าน Hand's Kids จะถูกบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของทางร้านเท่านั้น โดยเสื้อที่ถูกบรรจุใส่แพคเกจแล้ว เราจะมีป้ายไม้ที่เป็นรูปเสื้อหน้ากล่อง เสื้อไม้ นั้นจะมีลวดลายเดียวกันกับเสื้อในกล่อง ทำให้ลูกค้ารู้ว่าเสื้อลายไหน นอกจากนั้นยังมีการบริการจัดส่งสินค้า ให้แก่ลูกค้า ด้วยอัตราค่าบริการราคาเดียวคือ 50 บาท

1.2 ด้านผลิตภัณฑ์ ทางร้านได้มีการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความหลากหลายของสินค้าในแต่ละรายการ ซึ่งสินค้าที่ทางร้านได้คัดสรรมาวางจำหน่ายนั้นล้วนแล้วแต่มีคุณภาพและสามารถทำกำไรอย่างงดงามให้แก่กิจการ

นอกจากนี้ทางร้านยังมีบริการรับประกันคุณภาพของสินค้าหลังการขายให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปแล้วแต่สินค้าเกิดชำรุด กรณีที่ลูกค้ายังไม่ได้สวมใส่เสื้อตัวนั้น ทางร้านยินดีซ่อมแซมและรับผิดชอบ

#### 2. กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาของสินค้าและการให้บริการของร้าน Hand's Kids จะเป็นกลยุทธ์การตั้งราคา แบบสร้างภาพลักษณ์ (Price Image) ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของร้าน ที่มุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยราคาของสินค้าและบริการส่วนใหญ่จะตั้งราคาอยู่สูงกว่าคู่แข่งชั้นประเภทเดียวกัน อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 5 ถึง 10 เนื่องจากเหตุผลที่ว่าต้องการสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่มีการ

ออกแบบตกแต่งและมีแนวความคิดโดดเด่นแตกต่างจากเสื้อผ้าทั่วไปในบริเวณใกล้เคียง โดยเน้นที่คุณภาพของสินค้าและบริการที่ดี

### 3.กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านของเรามีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการทั้งหมด 3 ทางเลือกให้แก่ลูกค้าได้แก่

1. ทางหน้าร้านโดยตรง ร้าน Hand's Kids จะตั้งอยู่ที่บริเวณ ตลาดไต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี
2. เราทำการรับสั่งทำสินค้าผ่านทาง Website ที่ [www.Hand's Kid.com](http://www.Hand's Kid.com)
3. การสั่งสินค้าผ่านทางโทรศัพท์โดยมี แคตตาล็อกแจกให้กับลูกค้าเมื่อมาใช้บริการในครั้งแรก (ขอสงวนสิทธิ์ให้เฉพาะสมาชิกของทางร้านเท่านั้น) เนื่องจากเราจะมีฐานข้อมูลของสมาชิกและประวัติการสั่งซื้อต่างๆ

### 4.กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย

เนื่องจากร้าน Hand's Kids ยังไม่เป็นที่รู้จักต่อทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักและรอง ดังนั้นจึงมีแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และกิจกรรมส่งเสริมการขายดังนี้

4.1. จัดทำแผ่นพับ เพื่อบอกข่าวสารถึงการเปิดจำหน่ายสินค้าและบริการต่าง ๆ โดยจะแจกก่อนเปิดกิจการจริง 1 สัปดาห์ล่วงหน้าให้กับกลุ่มเป้าหมายตามสถานที่ต่างๆ เช่น โรงเรียนและสถาบันกวดวิชารวมทั้งบริษัทห้างร้านบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งของร้าน ได้แก่ตลาดไต้รุ่ง เป็นต้น เป็นการกระตุ้นและให้เกิดการติดตามของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งภายในแผ่นพับที่แจกให้ นั้นจะมีรูปส่งเสริมการขายแนบไปด้วย เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการทดลองใช้สินค้าหรือบริการ เหตุผลที่เลือกใช้สิ่งพิมพ์แผ่นพับเนื่องจากว่าเป็นสื่อที่สามารถส่งตรงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

4.2. ร้าน Hand's Kids มองว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มคนที่มีความรู้ และมีการศึกษาก้าวทันตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จึงวางแผนสร้างเว็บไซต์เพื่อสนับสนุนกิจกรรมการสื่อสารเผยแพร่ข้อมูลและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลข่าวสารต่างๆ หรือใช้บริการผ่านเว็บไซต์ได้

4.3. ใช้งบประมาณทางการตลาดในการเลือกลงโฆษณาทางสื่อวิทยุชุมชนท้องถิ่นและทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เพื่อสร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักให้เร็วยิ่งขึ้น

4.4. วางแผนจัดการติดตั้งป้ายหน้าร้าน เนื่องจากว่าร้าน Hand's Kids ตั้งอยู่บนทำเลที่ด้านหน้าติดถนน ซึ่งทำให้ผู้บริโภครู้สึกที่สัญจรผ่านไปมาสามารถสังเกตเห็นชื่อร้านได้ง่าย

4.5. ให้สิทธิพิเศษในช่วงเปิดกิจการในเดือนแรก คือลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการจะได้รับของขวัญน่ารักๆ จากทางร้าน



4.6. มีการจัดส่งการ์ดอวยพรพร้อมคู่มือป้องกัน 20% เป็นของขวัญพิเศษให้กับลูกค้าในวันเกิด เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเอาใจใส่ลูกค้าสร้างความจงรักภักดีให้กับตราสินค้า และรักษากฐานลูกค้าไว้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 5 แผนการตลาด

### ผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ

ร้าน Hand's Kids เป็นธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าทำมือ และบริการรับทำเสื้อวาดภาพล้อเลียนบุคคลทางร้าน Hand's Kids จึงได้มีการจัดวางแผนงานและจัดเตรียมกลยุทธ์ทางการตลาดด้านสินค้า และการให้บริการต่างๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ของทางร้านประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ดังนี้

เสื้อที่ทางร้าน Hand's Kids จัดจำหน่าย จะเกิดจากการสร้างสรรค์ชิ้นเองของทางร้าน โดยแบ่งประเภทเสื้อที่จัดจำหน่าย ดังนี้

1. เสื้อวาดลายต่างๆ
2. เสื้อปักเลื่อมเป็นลวดลายต่างๆ
3. เสื้อที่ทำจากเศษวัสดุเหลือใช้

โดยเสื้อของทางร้าน เป็นลักษณะเสื้อยืด เสื้อกล้าม เสื้อเชิ้ต และเสื้อโปโล โดยใช้เนื้อผ้า cotton แบบเกรด A จะมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง คือ ที่แขนเสื้อด้านขวาจะมีโลโก้ของร้านอยู่ ซึ่งมีการออกแบบและวางตำแหน่ง ได้อย่างสวยงาม ประกอบด้วยทั้งหมด 6 สี ได้แก่ สีขาว สีดำ สีชมพู สีฟ้า สีเขียว และสีครีม มีหลากหลายขนาด เหมาะทั้งกับสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี โดยราคาของเสื้อก็จะอยู่ที่ระหว่าง 180 – 350 บาท ซึ่งขึ้นอยู่กับความยากง่าย และต้นทุนในการทำเสื้อแต่ละตัวตามลักษณะ

ในส่วนของคุณภาพเสื้อก็จะมีการบริการลูกค้าทุกขนาด ทั้งขนาดของสุภาพสตรี และขนาดของสุภาพบุรุษ โดยมีขนาดดังนี้

### ตารางที่ 5 แสดงขนาดของเสื้อที่ทางร้านจัดจำหน่าย

SIZE	รอบอก (นิ้ว)	ความยาว (นิ้ว)
S	40 (20)	27
M	42 (21)	28
L	44 (22)	29

## ภาพที่ 3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์



## ตารางที่ 6 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ร้าน Ann Ann
ด้านผลิตภัณฑ์	-ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายทั้งด้านราคาและคุณภาพ	มีปริมาณสินค้าให้เลือกมาก และมีสินค้าหลากหลายรายการ
ด้านราคา	-มีการจัดและแบ่งราคาของสินค้าในลักษณะที่หลากหลายตั้งแต่ราคาปานกลางไปจนถึงระดับสูง	มีการจัดระดับราคาตั้งแต่ปานกลางไปจนถึงระดับต่ำ
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	-จัดจำหน่ายทั้งทางหน้าร้าน และรับสั่งทำเสื้อผ่านทางเว็บไซต์ของทางร้าน	จัดจำหน่ายเฉพาะหน้าร้าน
ด้านส่งเสริมการขาย	-มีการโฆษณาผ่านทางสถานีวิทยุท้องถิ่นรวมถึงหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น -มีการส่งเสริมการขายตามช่วงเทศกาล ของทุกปี	-การใช้สื่อโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์ใดๆ -มีการส่งเสริมการขายตามช่วงเทศกาลน้อย

### เป้าหมายทางการตลาด

ตลาดขายเสื้อผ้ามีอัตราการแข่งขันสูง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างรอบคอบชัดเจน และมีประสิทธิภาพ ซึ่งหนึ่งในกระบวนการดังกล่าวคือการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน เพื่อที่จะสามารถวางแผนการตลาดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลยุทธ์ด้านราคาหรือสินค้าและบริการ และเนื่องจากตลาดธุรกิจของเราเพิ่งจะเปิดใหม่ ดังนั้นด้วยเงินงบประมาณที่จำกัดจึงต้องมีการวางแผนการลงทุนให้มีประสิทธิผลสูงสุด นั่นก็คือต้องเน้นการลงทุนไปที่เฉพาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเท่านั้นมิฉะนั้นจะทำให้การลงทุนไม่ได้ผลตามที่ต้องการ เสียเวลาและเสียโอกาสในการทำตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางร้านได้ใช้เกณฑ์ต่างๆ ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าดังต่อไปนี้ เกณฑ์ทางด้านจิตวิทยา (Psychological) เกี่ยวกับตลาดผู้บริโภคของเราและพบว่า กลุ่มผู้บริโภคของเรามีลักษณะ ดังนี้

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องเป็นคนที่ชื่นชอบในงานศิลปะ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นคนที่มีความมั่นใจในตัวเอง และมีความเป็นตัวของตัวเอง สูง
- ต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมและหมู่เพื่อนฝูง
- ชอบงานสร้างสรรค์หรือสังคมกับเพื่อน

โดยปัจจัยหลักที่ทางร้าน Hand's Kids ได้คำนึงถึงคือ หลักในการแบ่งกลุ่มตลาดลูกค้า ได้แก่ อายุ เพศ อาชีพ ความต้องการ พฤติกรรมผู้บริโภค และรสนิยม

ซึ่งทางร้านค้า Hand's Kids ได้กำหนดตลาดเป้าหมายไว้ 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มหลัก (Primary) คือ กลุ่มวัยรุ่น แต่จะเน้นมากไปที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในย่านตลาดได้รุ่งจะมี โรงเรียน แหล่งรวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำเอาไว้ ทำให้นักเรียน นักศึกษา สนใจในย่านนี้เป็นพิเศษ อย่างที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่า สินค้าที่ทำเองจากมือกำลังเป็นที่นิยมในตลาดวัยรุ่น ด้วยเหตุผลหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นคุณค่าที่ได้รับทางจิตใจ การที่ไม่ซ้ำกับของใคร เพราะเด็กในวัยนี้ชอบที่จะแตกต่าง มีความเป็นตัวของตัวเองสูง มีความคิดที่สร้างสรรค์ อายุระหว่าง 15 – 30 ปี

2. กลุ่มรอง (Secondary) คือ พนักงานบริษัท และเจ้าของธุรกิจย่านตลาดโต้รุ่งและบุคคลทั่วไป ซึ่งในย่านตลาดโต้รุ่งก็จะมีผู้ประกอบการหลายราย และยังเป็นย่านธุรกิจสำคัญ มีทั้งบริษัท ห้างร้าน ต่าง ๆ มากมาย

### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ทางร้านใช้กลยุทธ์ให้ผลิตภัณฑ์และบริการ มีการดำเนินการดังนี้

##### 1.1 หมวดบริการ

การบริการของทางร้าน คือ บริการวาดภาพล้อเลียนบุคคลลงบนเสื้อ ที่มาจากการออกแบบและลงมือวาดด้วยฝีมือของลูกค้าเอง หรือหากลูกค้าไม่ต้องการที่จะวาดภาพเอง ทางร้านก็จะออกแบบและวาดภาพให้ตามแบบที่ลูกค้านำมาให้ โดยในทุกขั้นตอนลูกค้าจะได้รับคำแนะนำในเทคนิคต่าง ๆ จากทางร้าน นอกเหนือจากนี้ยังมีการบริการผ่านทางเว็บไซต์ [www.Hand's Kids.com](http://www.Hand's Kids.com) เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งทำเสื้อผ่านระบบได้ ส่วนแบบของเสื้อที่นำมาวาดนั้น มีรูปแบบของคอเสื้อและแขนเสื้อทั้งหมด 4 แบบ คือ คอกลมแขนธรรมดาและคอกลมแขนจัม กับคอวีแขนธรรมดาและคอวีแขนจัม

โดยเสื้อทุกตัวที่มาจากทางร้าน Hand's Kids จะถูกบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของทางร้านเท่านั้น โดยเสื้อที่ถูกบรรจุใส่แพคเกจแล้ว เราจะมีป้ายไม้ที่เป็นรูปเสื้อหน้ากล่อง เสื้อไม้นั้นจะมีลวดลายเดียวกันกับเสื้อในกล่อง ทำให้ลูกค้ารู้ว่าเสื้อลายไหน นอกจากนั้นยังมีการบริการจัดส่งสินค้า ให้แก่ลูกค้า ด้วยอัตราค่าบริการราคาเดียวคือ 50 บาท

1.2 ด้านผลิตภัณฑ์ ทางร้านได้มีการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความหลากหลายของสินค้าในแต่ละรายการ ซึ่งสินค้าที่ทางร้านได้คัดสรรมาวางจำหน่ายนั้นล้วนแล้วแต่มีคุณภาพและสามารถทำกำไรอย่างงดงามให้แก่กิจการ

นอกจากนี้ทางร้านยังมีบริการรับประกันคุณภาพของสินค้าหลังการขายให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปแล้วแต่สินค้าเกิดชำรุด กรณีที่ลูกค้ายังไม่ได้สวมใส่เสื้อตัวนั้น ทางร้านยินดีซ่อมแซมและรับผิดชอบ

#### 2. กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาของสินค้าและการให้บริการของร้าน Hand's Kids จะเป็นกลยุทธ์การตั้งราคา แบบสร้างภาพลักษณ์ (Price Image) ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของร้าน ที่มุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยราคาของสินค้าและบริการส่วนใหญ่จะตั้งราคาอยู่สูงกว่าคู่แข่งชั้นประเภทเดียวกัน อยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 5 ถึง 10 เนื่องจากเหตุผลที่ว่าต้องการสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่มีการ

ออกแบบตกแต่งและมีแนวความคิดโดดเด่นแตกต่างจากเสื้อผ้าทั่วไปในบริเวณใกล้เคียง โดยเน้นที่คุณภาพของสินค้าและบริการที่ดี

### 3.กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านของเรามีช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการทั้งหมด 3 ทางเลือกให้แก่ลูกค้าได้แก่

1. ทางหน้าร้านโดยตรง ร้าน Hand's Kids จะตั้งอยู่ที่บริเวณ ตลาดไต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี
2. เราทำการรับสั่งทำสินค้าผ่านทาง Website ที่ [www.Hand's Kid.com](http://www.Hand's Kid.com)
3. การสั่งสินค้าผ่านทางโทรศัพท์โดยมี แคตตาล็อกแจกให้กับลูกค้าเมื่อมาใช้บริการในครั้งแรก (ขอสงวนสิทธิ์ให้เฉพาะสมาชิกของทางร้านเท่านั้น) เนื่องจากเราจะมีฐานข้อมูลของสมาชิกและประวัติการสั่งซื้อต่างๆ

### 4.กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย

เนื่องจากร้าน Hand's Kids ยังไม่เป็นที่รู้จักต่อทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักและรอง ดังนั้นจึงมีแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และกิจกรรมส่งเสริมการขายดังนี้

4.1. จัดทำแผ่นพับ เพื่อบอกข่าวสารถึงการเปิดจำหน่ายสินค้าและบริการต่าง ๆ โดยจะแจกก่อนเปิดกิจการจริง 1 สัปดาห์ล่วงหน้าให้กับกลุ่มเป้าหมายตามสถานที่ต่างๆ เช่น โรงเรียนและสถาบันกวดวิชารวมทั้งบริษัทห้างร้านบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งของร้าน ได้แก่ตลาดไต้รุ่ง เป็นต้น เป็นการกระตุ้นและให้เกิดการติดตามของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งภายในแผ่นพับที่แจกให้ นั้นจะมีรูปส่งเสริมการขายแนบไปด้วย เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการทดลองใช้สินค้าหรือบริการ เหตุผลที่เลือกใช้สิ่งพิมพ์แผ่นพับเนื่องจากว่าเป็นสื่อที่สามารถส่งตรงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

4.2. ร้าน Hand's Kids มองว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มคนที่มีความรู้ และมีการศึกษาก้าวทันตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จึงวางแผนสร้างเว็บไซต์เพื่อสนับสนุนกิจกรรมการสื่อสารเผยแพร่ข้อมูลและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลข่าวสารต่างๆ หรือใช้บริการผ่านเว็บไซต์ได้

4.3. ใช้งบประมาณทางการตลาดในการเลือกลงโฆษณาทางสื่อวิทยุชุมชนท้องถิ่นและทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เพื่อสร้างชื่อให้เป็นที่รู้จักให้เร็วยิ่งขึ้น

4.4. วางแผนจัดการติดตั้งป้ายหน้าร้าน เนื่องจากว่าร้าน Hand's Kids ตั้งอยู่บนทำเลที่ด้านหน้าติดถนน ซึ่งทำให้ผู้บริโภครู้สึกที่สัญจรผ่านไปมาสามารถสังเกตเห็นชื่อร้านได้ง่าย

4.5. ให้สิทธิพิเศษในช่วงเปิดกิจการในเดือนแรก คือลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าและบริการจะได้รับของขวัญน่ารักๆ จากทางร้าน

4.6. มีการจัดส่งการ์ดอวยพรพร้อมคู่มือป้องกัน 20% เป็นของขวัญพิเศษให้กับลูกค้าในวันเกิด เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเอาใจใส่ลูกค้าสร้างความจงรักภักดีให้กับตราสินค้า และรักษากฐานลูกค้าไว้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 6

### แผนการผลิตหรือแผนบริการ

#### รายละเอียดกิจการ

ชื่อกิจการ

ร้านค้า Hand's kids

ที่อยู่กิจการ

14/8 ถ.เฉลิมทองคำ ต.บ้านโป่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี  
70110

รูปแบบในการดำเนินงาน

เป็นห้องขนาด 4\*8 ตร.ม. โดยทำการเช่าเป็นเวลา 5 ปี โดยทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นแหล่งที่มีสินค้าตามความต้องการของวัยรุ่นอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้มีตลาดรองรับกับลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดีโดยค่าเช่าของร้านอยู่ที่ 18,000 บาทต่อเดือนในช่วงระยะเวลา 5 ปีแรก หลังจากนั้น ถ้าต่อสัญญาอีกจะขึ้นราคา 5%

- 1.ด้านการตลาดเพราะร้าน ได้วางตลาดเป้าหมาย(Target Market) เป็นกลุ่มวัยรุ่น เพราะเป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับเรื่องคุณค่าทางจิตใจมาก และตลาดได้รุ่งก็จัดเป็นแหล่งที่กลุ่มเป้าหมายรวมตัวกันอยู่เยอะที่สุด ทำให้ธุรกิจเข้าใกล้โอกาสในการให้บริการ-จำหน่ายสินค้ามากขึ้นนั่นเอง
- 2.เรื่องของกรวางแผนกำลังแรงงานในการผลิตสินค้า(เฉพาะเสื้อผ้าแฟชั่น)ในกรณีที่ลูกค้าสั่งจำนวนมากตามคำสั่งซื้อ จะใช้ประโยชน์จากการได้เปรียบเรื่องสถานที่ตั้ง เพราะย่านตลาดได้รุ่งนั้นอยู่ใกล้โรงเรียน สถาบันกวดวิชาและห้างร้านต่างๆ มากมาย
- 3.ในส่วนของการนโยบายการคัดเลือกผู้ผลิต ผู้จัดหาและผู้จัดส่งสินค้า(Supplier) จะพิจารณาหลักๆ ได้แก่

- สินค้ามีคุณภาพตามที่ร้านต้องการหรือไม่
- การขยายระยะเวลาในการชำระหนี้
- เงื่อนไขต่างๆในด้านการตลาดการส่งเสริมการขาย
- เงื่อนไขด้านสินเชื่อระยะยาว
- ด้านการบริการ มีการบริการจัดส่ง เปลี่ยนคืนสินค้า เป็นต้น สำหรับนโยบายในการจัดซื้อ

ร้านจะพิจารณาในเรื่องดังนี้

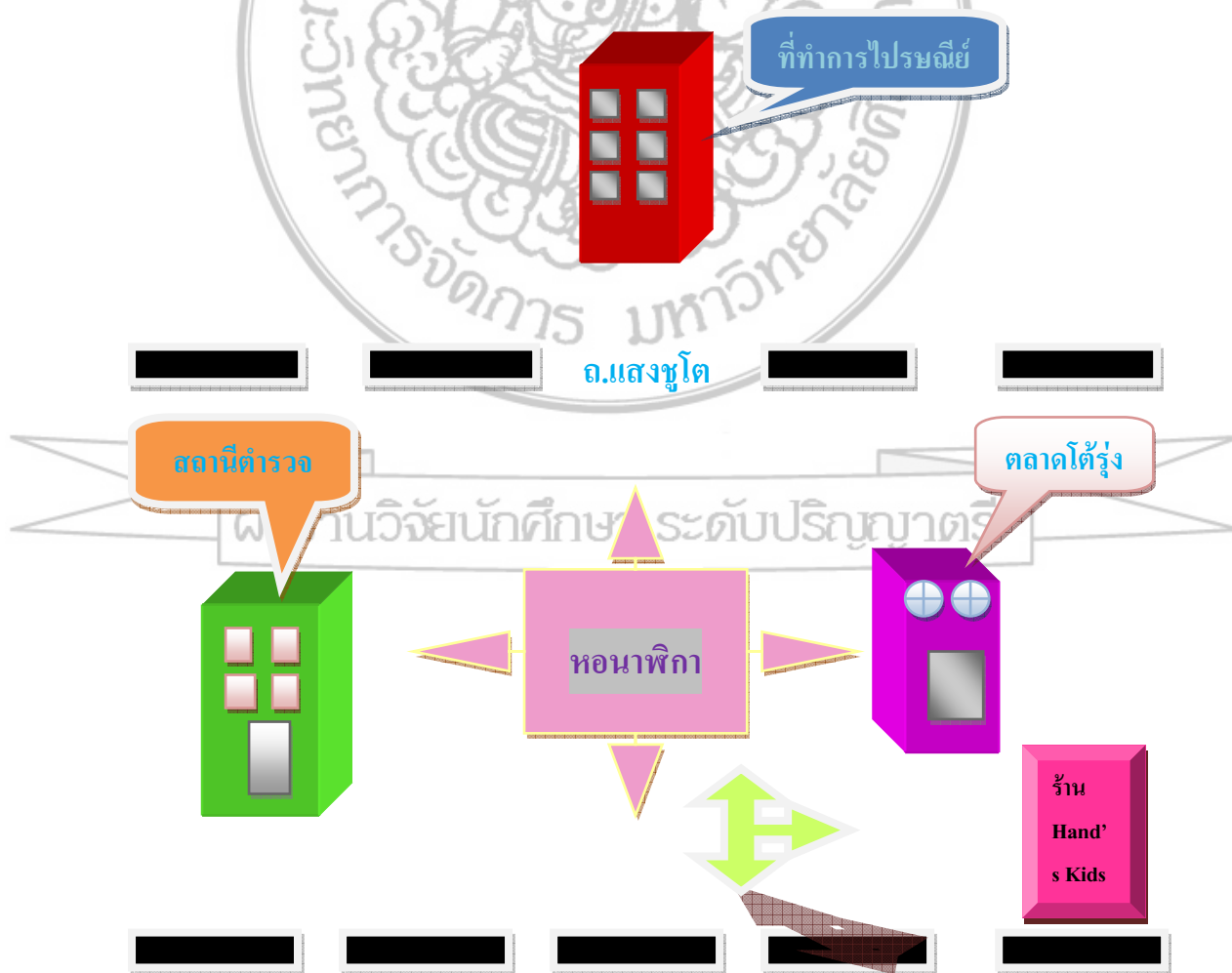
- จ่ายอย่างรวดเร็ว
- การนัดหมายตรงเวลา
- ไม่ยกเลิกการสั่งซื้อแบบปัจจุบันทันด่วน



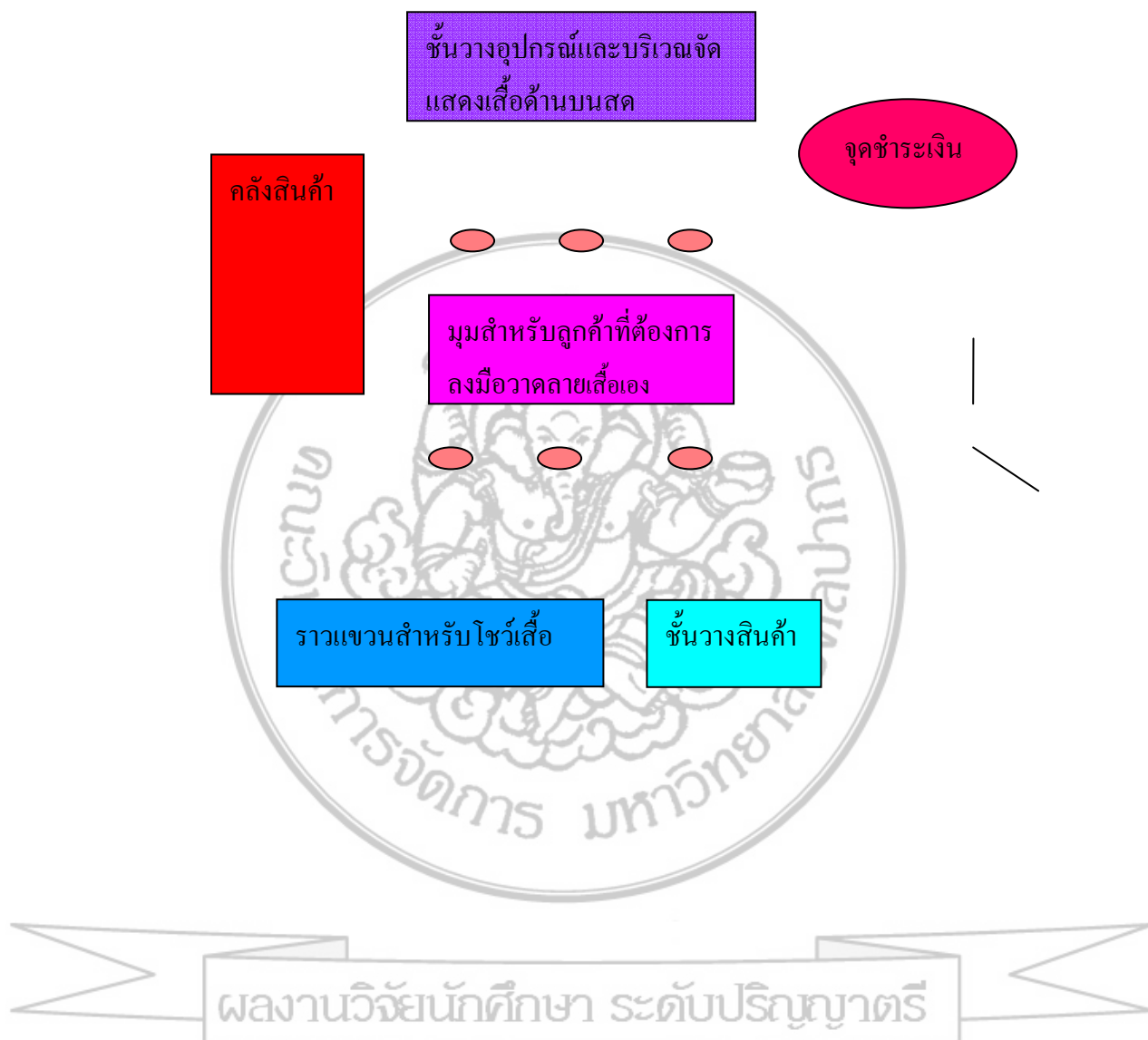
- ราคาและส่วนลดที่เป็นกรณีพิเศษ
- ร่วมมือกับผู้ผลิต ผู้จัดหาและผู้จัดส่งสินค้า(Supplier)เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์และลดต้นทุน
- อธิบายด้วยเหตุผลในการต่อรองราคา ในกรณีที่เกิดข้อพิพาทขึ้น
- ถ้าปริมาณการสั่งซื้อมากพอทางร้านมุ่งที่จะสร้างการทำงานเป็นหุ้นส่วนกับผู้ขาย และสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีในระยะยาว

#### ภาพที่ 4 ที่ตั้งร้าน Hand's kids

ร้าน Hand's kids เป็นอาคารพาณิชย์ตั้งอยู่ในตลาดโต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี สำหรับการเดินทางมาร้าน Hand's kids สามารถหาได้ง่ายและเดินทางมาสะดวกโดยสังเกตจากหอนาฬิกาเป็นเกณฑ์ ซึ่งทางขวามือของหอนาฬิกาคือตลาดโต้รุ่ง เมื่อตรงเข้ามาแล้วก็เลี้ยวขวาเพียงเท่านี้ก็จะพบร้าน Hand's kids แล้ว พื้นที่หน้าและหลังร้านสามารถจอดรถได้อย่างสะดวกสบายต่อการเดินทางมาเลือกซื้อสินค้าเป็นอย่างยิ่ง นอกจากนี้บริเวณใกล้เคียงก็ยังมีร้านขายของรวมถึงซูเปอร์มาเก็ตเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคมากมาย



ภาพที่ 5 แผนผังภายในร้าน Hand's kids



ตารางที่ 7 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต

อุปกรณ์	ชนิด	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	จำนวนเงิน
ระบบไฟฟ้า	Down light	15	ชุด	550.00	8,250.00
	Halogen tag + ราง	10	ชุด	650.00	6,500.00
	Boxload center	1	ชุด	7,500.00	7,500.00
	Plug+ switchnational	8	ชุด	400.00	3,200.00
	<b>รวม</b>				<b>25,450.00</b>
เฟอร์นิเจอร์	Displayโต๊ะ	1.60	เมตร	5,000.00	10,000.00
	จุดชำระเงิน	1.20	เมตร	10,000.00	15,000.00
	ชั้นโชว์สินค้า	4.80	เมตร	5,500.00	33,000.00
	ชั้นโชว์สินค้า	2.50	เมตร	5,500.00	17,270.00
	โกดังเก็บ สินค้าด้านหลัง	12	ตรม.	600	7,200.00
	<b>รวม</b>				<b>82,470.00</b>
การจัดทำ สื่อ	สื่อ	4,000	ตัว	80	320,000.00
	สื่อสำหรับวาด	10	ชุด	200	2,000.00
	กระดานรอง วาด	10	ชุด	40	400.00
	สื่อสำหรับ เดินเส้น	10	ชุด	80	800.00
	ไคร้เป่าผม	5	ชุด	100	500.00
	พู่กันเบอร์ 12,14	10	ชุด	50	500.00

**กำลังการผลิต**

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	10 ตัว/วัน
เป้าหมายหน่วยการผลิต	8-16 ตัว/วัน
จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน/ปี	26 วัน/เดือน
จำนวนเวลาผลิตต่อวัน(ชั่วโมง/กะ)	8 ชั่วโมง/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	6 คน
อัตราค่าแรงในการผลิต	300 บาท/วัน

**วัตถุดิบ**

เส้น	4,000	ตัว	80	320,000.00
สีสำหรับพิมพ์	10	ชุด	200	2,000.00
กระดาษรองวาด	10	ชุด	40	400.00
สีสำหรับเดินเส้น	10	ชุด	80	800.00
ไคร้เป่าผม	5	ชุด	100	500.00
ฟูกันเบอร์12,14	10	ชุด	50	500.00
วัตถุดิบต่างๆ เช่น กระจกม เศษผ้า ลูกบิด				5,000.00
กล่องแพ็คเก็บ	3,500	ชุด	40	140,000.00
<b>รวมทั้งสิ้น</b>				<b><u>469,200.00</u></b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### ขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการ

กระบวนการในการจัดการของร้าน Hand's kids ฟังกระบวนการให้บริการรวมของร้าน Hand's kids

ตารางที่ 8 ฟังกระบวนการรวมของร้าน Hand's kids

ช่องทาง	1.ตลาด ได้รุ่ง	2. Hand's kid.com
สินค้าสำเร็จรูป	เสื้อถัก เสื้อปักลาย เสื้อจากเศษวัสดุ เสื้อแฟนท์	เสื้อแฟนท์ เสื้อปักลาย เสื้อจากเศษวัสดุ
บริการ	*เฉพาะเสื้อแฟนท์	*เฉพาะเสื้อแฟนท์
ลักษณะของบริการ	1.เลือกภายใต้ตามต้องการ 2.แฟนท์เองได้ที่หน้าร้าน โดยตรง โดยมีผู้เชี่ยวชาญ คอยให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด	เลือกภายใต้โดยสามารถ เลือก-ออกแบบลายที่ต้องการ การผ่านระบบของร้านได้
สั่งจำนวนมาก	เสื้อถัก เสื้อปักลาย เสื้อจากเศษวัสดุ เสื้อแฟนท์	เสื้อแฟนท์ เสื้อปักลาย เสื้อจากเศษวัสดุ

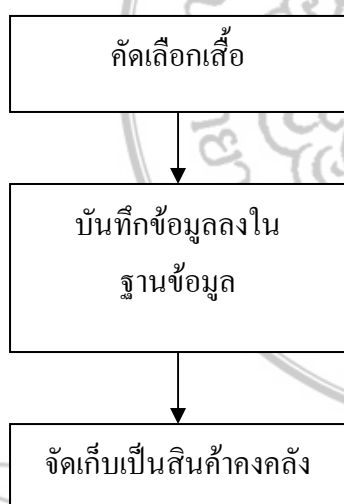
Hand's kids มีแผนกระบวนการให้บริการแบ่งได้เป็นหลัก ๆ 2 ช่องทาง (ดูรูปประกอบ) ซึ่งได้แก่ ทางหน้าร้านที่สยามแสควร์ โดยตรงกับผ่านทางเว็บไซต์สำหรับลูกค้าที่ต้องการงานเสื้อทำมือต่างรูปแบบลวดลายต่างๆ สามารถเลือกเสื้อสำเร็จรูปผ่านทางหน้าร้านและทางเว็บไซต์โดยสั่งซื้อได้ทันที และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการลงมือทำสินค้าเองทางร้านก็จะมีบริการให้ลูกค้าได้ลงมือวาดเสื้อ โดยมีพนักงานที่มีประสบการณ์ของทางร้านคอยให้คำปรึกษาเรื่อง

การร่างเส้น การลงสีเป็นต้น นอกจากนั้นกรณีการต้องการสั่งซื้อวัสดุหลายตามต้องการในจำนวนมาก ลูกค้าสามารถสั่งสินค้ามาเป็นคำสั่งซื้อได้พร้อมรายละเอียดของสินค้าที่ต้องการซึ่งผังกระบวนการแต่ละช่องทางจะแยกอธิบายเป็นข้อๆดังนี้

### 1. กระบวนการในการจัดเตรียมเสื้อ

กระบวนการนี้เริ่มจากการคัดเลือกผู้ขายในบริเวณนั้นซึ่งใกล้เคียงกับย่านประตูน้ำซึ่งเป็นแหล่งค้าส่งเสื้อผ้าแหล่งใหญ่ เมื่อได้ Supplier แล้วจึงเริ่มกระบวนการจัดซื้อ และตรวจสอบว่าเสื้อที่ส่งมานั้นมีป้ายรหัสสินค้าติดมาด้วยหรือไม่ ถ้าไม่มีก็จัดทำป้ายรหัสสินค้าขึ้นมาติดเสื้อ แล้วจึงบันทึกข้อมูลลงในฐานข้อมูลของร้าน จึงนำเสื้อเก็บตามมาตรฐานเป็นสินค้าคงคลังของร้าน ซึ่งสินค้าคงคลัง (Inventory) จะถูกเก็บไว้ในคลังสินค้าที่กั้นไว้หลังร้าน

#### ภาพที่ 6 ขั้นตอนในการจัดเตรียมเสื้อ



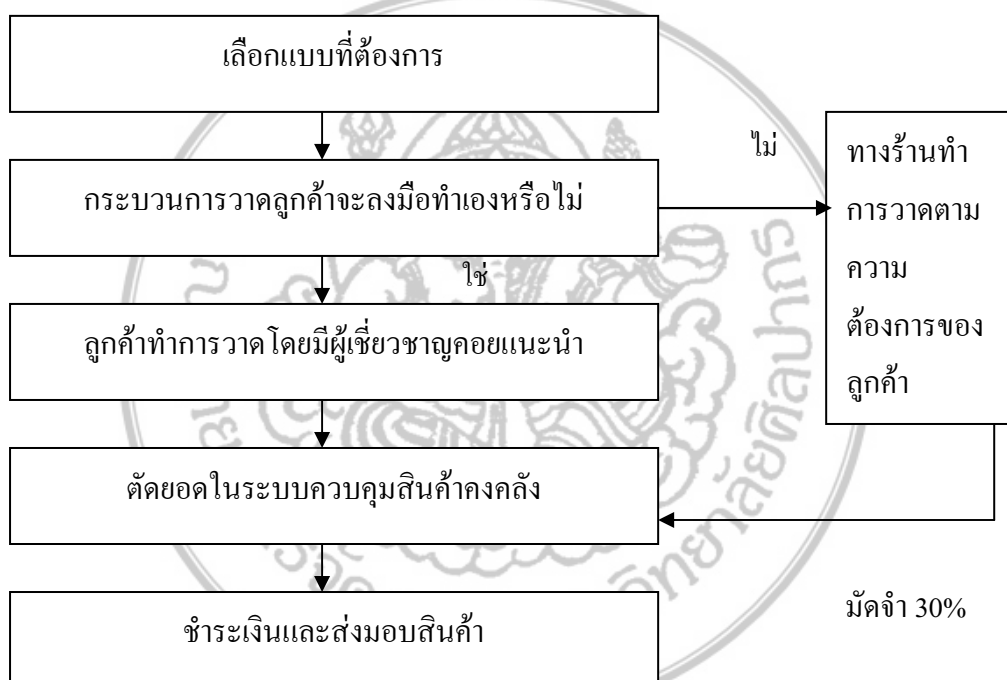
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 2. กระบวนการการใช้บริการของร้าน

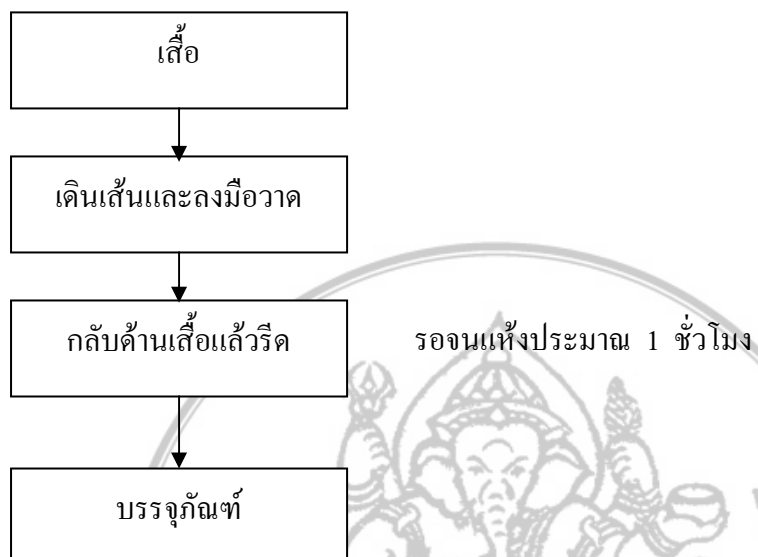
กระบวนการขายและบริการทางหน้าร้าน ลูกค้าที่ต้องการซื้อทำมือสำเร็จรูป การเลือกซื้อก็จะเริ่มจากการต้อนรับลูกค้าทางหน้าร้าน แล้วจึงให้ลูกค้าเลือกตามความต้องการ จึงมาชำระเงินที่จุดรับชำระเงินหน้าร้าน ยิงรหัสสินค้าและตัดยอดสินค้าคงคลัง ส่วนกระบวนการการใช้บริการผ่านหน้าร้าน สำหรับลูกค้าที่มีความสะดวกเดินทางมาเอง จะเริ่มต้นที่การเลือก แบบของเสื้อที่ต้องการรายละเอียดเหล่านี้ก็ได้แก่ สีเสื้อ จำนวน ลักษณะของเสื้อ ขนาด บริการจัดส่งหรือรับเสื้อเลย จากนั้นลูกค้าที่ต้องการจะเป็นผู้พนักงานชั้นนี้โดยมีผู้เชี่ยวชาญคอยแนะนำเกี่ยวกับเรื่องการลง

สี การผสมสี การร่างภาพ อย่างใกล้ชิด จะเริ่มจากการเอาไม้กระดานรองวาดสวมเข้าไปในเสื้อ ทำ การเดินเส้นด้วยสีสำหรับเดินเส้นและในรูปที่มีรายละเอียดเยอะจะใช้ดินสอก่อน จึงลงมือวาดทิ้งไว้ ประมาณ 20 นาที ใช้ใคร่เป่าแล้ว กลับเสื้อด้านในออกด้านนอกแล้วรีดเพื่อความคงทนของลาย จน ส่งมอบสินค้าและชำระเงิน ถ้าลูกค้าไม่ต้องการทำเองก็สามารถสั่งเป็นคำสั่งซื้อได้และมารับงาน ตามกำหนด โดยจ่ายมัดจำก่อน 30% จ่ายส่วนที่เหลือเมื่อตอนส่งมอบสินค้า

### ภาพที่ 7 ขั้นตอนการใช้บริการ



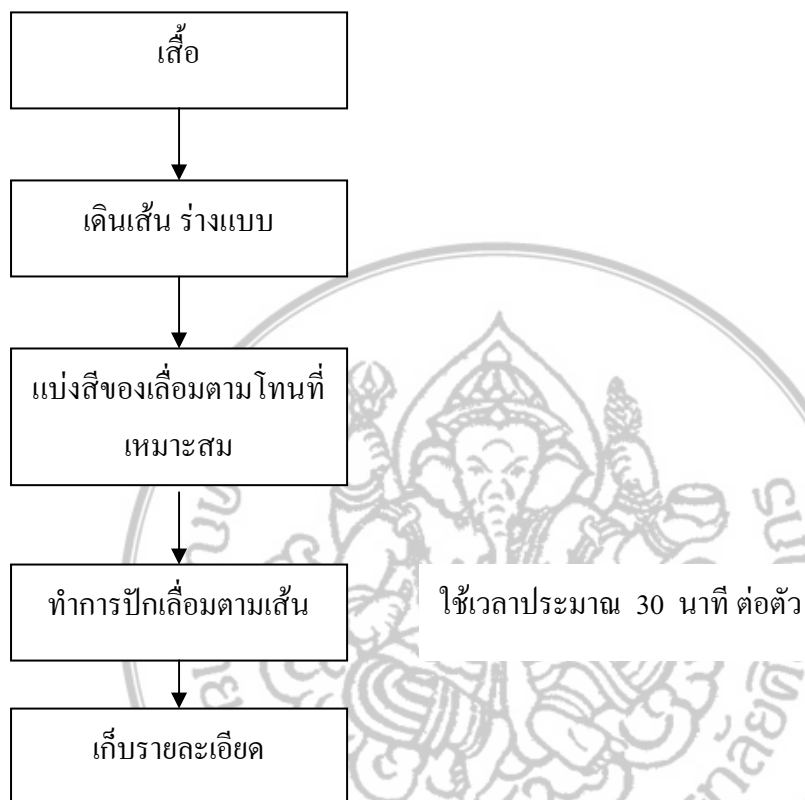
ภาพที่ 8 ขั้นตอนในการวาดภาพลงบนเสื้อ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

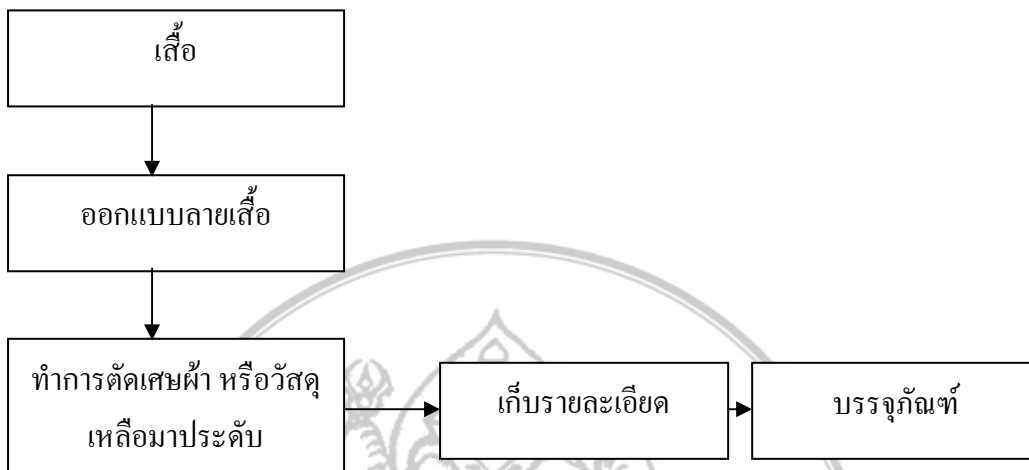


### ภาพที่ 9 ขั้นตอนในการทำเส้นปักเลื่อม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### ภาพที่ 10 ขั้นตอนในการทำเสื้อจากเศษวัสดุเหลือใช้

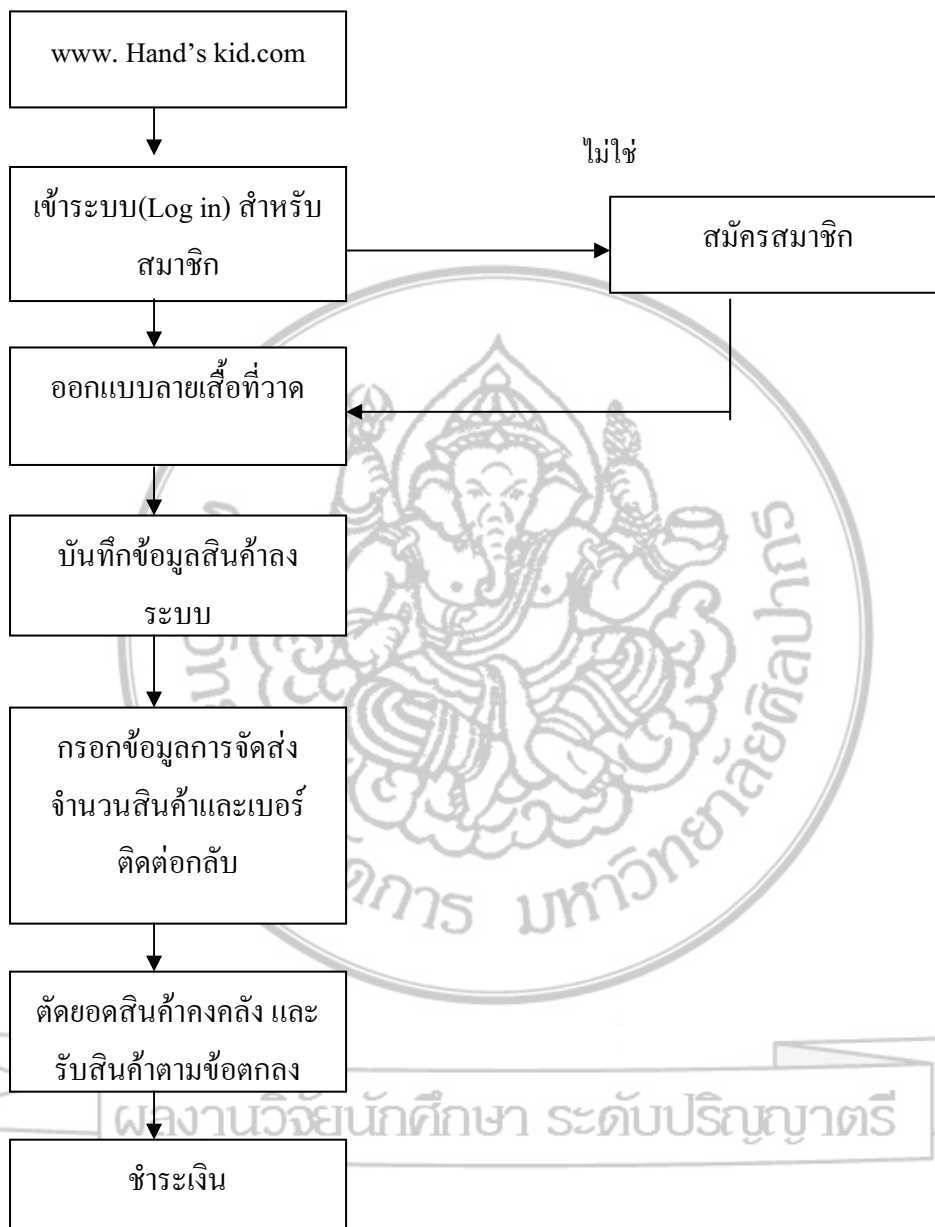


ใช้เวลาประมาณ 30 นาที ต่อตัว

### 3. กระบวนการให้บริการผ่านทางเว็บไซต์

www.Hand's kids.com สำหรับลูกค้าที่เลือกใช้บริการผ่านทางหน้าเว็บและโทรศัพท์นี้ จะสามารถใช้งานได้ต่อเมื่อสมัครเป็นสมาชิกแก่ร้าน ซึ่งในการสมัครสมาชิกครั้งแรกจะไม่มีค่าธรรมเนียมใดๆทั้งสิ้นซึ่งสามารถสมัครผ่านทางเว็บหรือการมาติดต่อที่หน้าร้านเอง สมาชิกจะได้ชื่อผู้ใช้(user name) และ รหัสผ่าน(password) ของตัวเองในการ เข้าสู่ระบบ(Log in)เข้าใช้บริการในแต่ละครั้ง สำหรับลูกค้าที่ต้องการออกแบบลายเองสามารถออกแบบผ่านทางเว็บได้เลยโดยโปรแกรมเสมือนจริงของร้าน และทำการเก็บเข้าฐานข้อมูล หลังจากนั้นจะเป็นการกรอกรายละเอียดถึงเรื่องของ สีเสื้อ จำนวน ลักษณะของเสื้อ ขนาด บริการจัดส่ง และทางร้านจะเรียกเก็บเงินเมื่อสินค้าถึงเมื่อผู้รับเรียบร้อยแล้ว

ภาพที่ 11 ขั้นตอนการบริการ

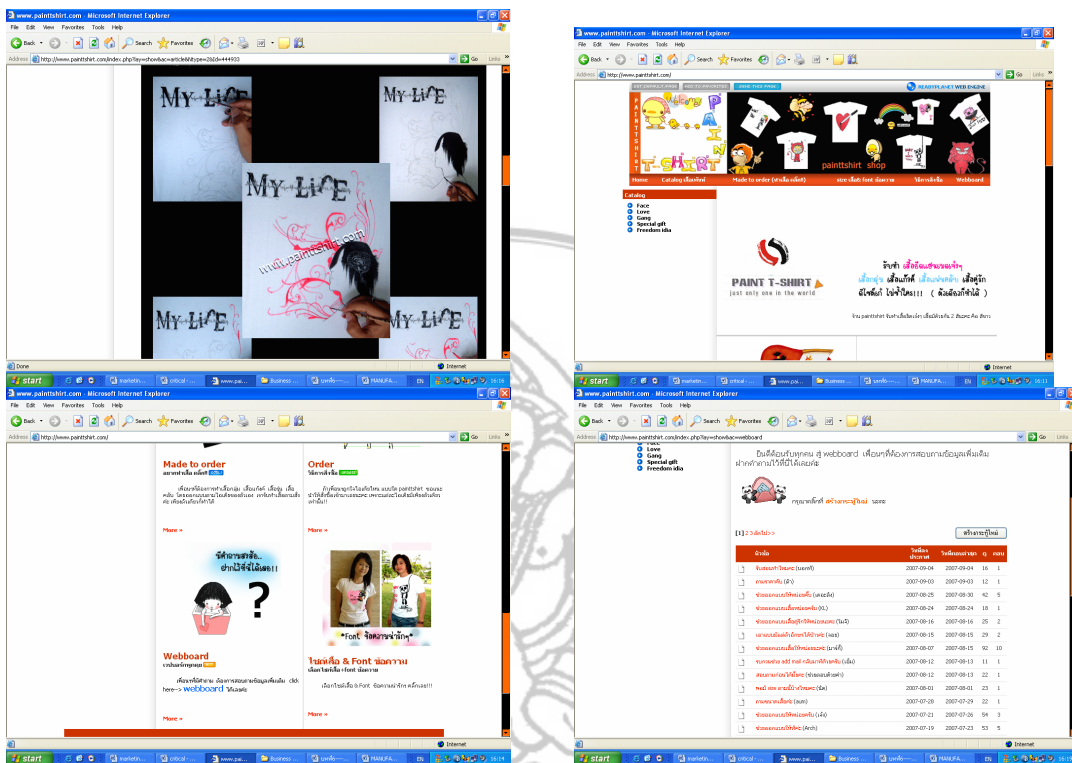


#### 4. กระบวนการจัดเก็บสินค้าคงคลัง

มีการสต็อกเสื้อทุกแบบทุกขนาดเช่น คอกลม คอวี แขนจัม แขนปกติ เรื่องของการจัดเก็บวัตถุดิบในการผลิตเสื้อ ได้แก่ เสื้อยืด สี กระดานรองวาด สีสำหรับเดินเส้น ไดรฟ์แปม และพู่กัน เสื้อยืดจะถูกจัดเก็บหลังจากการย้อมสีสินค้าไว้ที่คลังสินค้าหลังร้าน ตลอดจนการให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้บริการแล้ว การใช้ระบบฐานข้อมูล/รหัสสินค้า ยังสามารถใช้ติดตามข้อมูลในระบบสินค้าคงคลังของร้านได้ง่าย เช่น จำนวนของ ประเภทที่มี สถิติในการซื้อสินค้าของลูกค้า เสื้อรูปแบบใดที่มีอัตราการนิยมสูง/ต่ำ เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบในงวดต่อไปให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และเป็นประโยชน์ในด้านการตลาดต่อร้านให้มากที่สุด

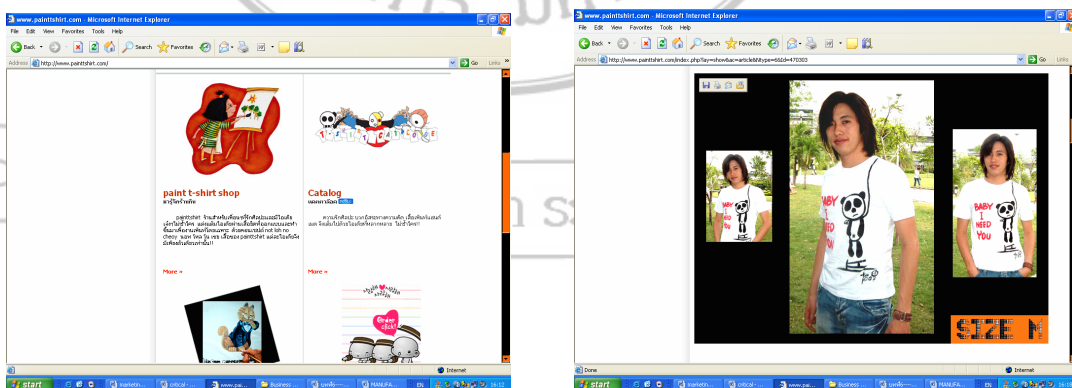
ความสามารถในการลดเวลาการรอคอยสินค้า(Lead-time) ยิ่งเป็นช่วงเวลาที่เร่งด่วนของลูกค้าเพราะกรณีที่ลูกค้าซื้อแล้วไม่ได้ใช้หรือซื้อให้คนอื่นเนื่องในวันสำคัญ เช่น วันเกิดถ้างานมีการเสร็จคาดเคลื่อนไม่ตรงตามคำสั่งซื้อ จะส่งผลถึงความไม่พอใจของลูกค้า ดังนั้นในกรณีที่ลูกค้าสั่งงานเป็นคำสั่งซื้อ พนักงานในขั้นกระบวนการผลิตจะต้องได้รับการฝึกอบรมประกอบกับการใช้เครื่องมือ เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงกำหนดขั้นตอนที่เป็นมาตรฐานและเวลาที่ชัดเจนในการทำเสื้อสำเร็จรูปขายหน้าร้านคือครึ่งชั่วโมงต่อ 1ผลงาน สำหรับบริการสำหรับลูกค้าที่ต้องการวาดเสื้อเองแต่ละตัว จะใช้เวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมง 20 นาที โดยทางร้านจะมีพื้นที่ภายในร้านให้ลูกค้าได้นั่งออกแบบลายเสื้อเป็นของตนเองซึ่งลูกค้าจอร์รับได้เลยหรือมารับในภายหลัง

ภาพที่ 12 หน้าร้านของ Hand's kids ทางเว็บไซต์ www.Hand's kids.com



เว็บไซต์ www.Hand's kids.com

Community Siteของเว็บไซต์



เว็บไซต์ www.Hand's kids.com

เลือกขนาดสินค้า

บทที่ 7  
งบการเงิน

ตารางที่ 9 แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
<b>เงินทุนหมุนเวียน</b>				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	85,980.00	-	55,980.00	30,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>85,980.00</b>	-	55,980.00	<b>30,000.00</b>
<b>ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>				
เงินมัดจำค่าเช่า	108,000.00			108,000.00
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการ ผลิตสินค้า	1,400.00	-	1,400.00	-
เครื่องใช้สำนักงาน	134,620.00	-	134,620.00	-
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>244,020.00</b>	-	136,020.00	<b>108,000.00</b>
<b>รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00	-	-	20,000.00
<b>รวมรายจ่ายก่อนการ ดำเนินงาน</b>	<b>20,000.00</b>	-	-	<b>20,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>	<b>350,000.00</b>	-	<b>192,000.00</b>	<b>158,000.00</b>

ตารางที่ 10 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 11.75%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงิน ต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ ดอกเบี้ย
1.	192,000.00	38,400.00	22,560.00	60,960.00
2.	153,600.00	38,400.00	18,048.00	56,448.00
3.	115,200.00	38,400.00	13,536.00	51,936.00
4.	76,800.00	38,400.00	9,024.00	47,424.00
5.	38,400.00	38,400.00	4,512.00	42,912.00
รวม		192,000.00	67,680.00	259,680.00

หมายเหตุ : ภายในระยะเวลา 5 ปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เป็นแบบคงที่

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 11 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น	อัตราค่าเสื่อม ราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อ ปี
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)
<b>อุปกรณ์ในการผลิต</b>					
ไคร้เป่าลม	5	100.00	500.00	20%	100.00
อุปกรณ์เพ้นท์	10	90.00	900.00	20%	180.00
<b>รวม</b>	<b>15</b>	<b>190.00</b>	<b>1,400.00</b>	20%	<b>280.00</b>
<b>เครื่องใช้สำนักงาน</b>					
Down light	15	550.00	8,250.00	20%	1,650.00
Halogen tag+ราง	10	650.00	6,500.00	20%	1,300.00
Box load center	1	7,500.00	7,500.00	20%	1,500.00
Plug+Switchnational	8	400.00	3,200.00	20%	640.00
Display เสื่อ	1	10,000.00	10,000.00	20%	2,000.00
เคอร์เตอร์แคชเชียร์	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00
ชั้นโชว์สินค้า	1	50,270.00	50,270.00	20%	10,054.00
Stockสินค้า	1	7,200.00	7,200.00	20%	1,440.00
เครื่องใช้สำนักงาน	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00
คอมพิวเตอร์	1	16,500.00	16,500.00	20%	3,300.00
เครื่องยิงบาร์โค้ด	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00
โต๊ะสำหรับลูกค้า					
เพ้นท์	3	1,000.00	3,000.00	20%	600.00
เก้าอี้สำหรับลูกค้า	6	200.00	1,200.00	20%	240.00
<b>รวม</b>	<b>50</b>	<b>115,270.00</b>	<b>134,620.00</b>		<b>26,924.00</b>
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>115,460.00</b>	<b>136,020.00</b>		<b>27,204.00</b>



## ตารางที่ 11 ต่อ

รายการ	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)
อุปกรณ์ในการผลิต					
ไคร้เป่าผม	400.00	300.00	200.00	100.00	0.00
อุปกรณ์เพ้นท์	720.00	540.00	360.00	180.00	0.00
<b>รวม</b>	<b>1,120.00</b>	<b>840.00</b>	<b>560.00</b>	<b>280.00</b>	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน					
Down light	6,600.00	4,950.00	3,300.00	1,650.00	0.00
Halogentag+ราง	5,200.00	3,900.00	2,600.00	1,300.00	0.00
Box load center	6,000.00	4,500.00	3,000.00	1,500.00	0.00
Plug+Switchnational	2,560.00	1,920.00	1,280.00	640.00	0.00
Display เสื่อ	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	0.00
เคาร์เตอร์แคชเชียร์	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	0.00
ชั้นโชว์สินค้า	40,216.00	30,162.00	20,108.00	10,054.00	0.00
Stockสินค้า	5,760.00	4,320.00	2,880.00	1,440.00	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
คอมพิวเตอร์	13,200.00	9,900.00	6,600.00	3,300.00	0.00
เครื่องยิงบาร์โค้ด	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
โต๊ะสำหรับลูกค้า					
เพ้นท์	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
เก้าอี้สำหรับลูกค้า	960.00	720.00	480.00	240.00	0.00
<b>รวม</b>	<b>107,696.00</b>	<b>80,772.00</b>	<b>53,848.00</b>	<b>26,924.00</b>	0.00
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>108,816.00</b>	<b>81,612.00</b>	<b>54,408.00</b>	<b>27,204.00</b>	0.00

ตารางที่ 12 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5
จำนวนสินค้าขาย (ชิ้น)					
เสื้อ Size S	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41
เสื้อ Size M	200.00	220.00	242.00	266.20	292.82
เสื้อ Size L	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41
<b>รวมจำนวนสินค้า ที่ขาย</b>	<b>400.00</b>	<b>440.00</b>	<b>484.00</b>	<b>532.40</b>	<b>585.64</b>
ราคาสินค้า(ชิ้น)					
เสื้อ Size S	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
เสื้อ Size M	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00
เสื้อ Size L	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
<b>ราคาสินค้าเฉลี่ย</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>
รายได้จากการขาย (บาท)					
เสื้อ Size S	25,000.00	27,500.00	30,250.00	33,275.00	36,602.50
เสื้อ Size M	55,000.00	60,500.00	66,550.00	73,205.00	80,525.50
เสื้อ Size L	30,000.00	33,000.00	36,300.00	39,930.00	43,923.00
<b>รวมรายได้สะสม (บาท)</b>	<b>110,000.00</b>	<b>121,000.00</b>	<b>133,100.00</b>	<b>146,410.00</b>	<b>161,051.00</b>
เงินสดรับการขาย (บาท)					
	<b>110,000.00</b>	<b>121,000.00</b>	<b>133,100.00</b>	<b>146,410.00</b>	<b>161,051.00</b>

## ตารางที่ 12 ต่อ

รายการ	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10
จำนวนสินค้าขาย (ชิ้น)					
เสื้อ Size S	161.05	177.16	194.87	214.36	235.79
เสื้อ Size M	322.10	354.31	389.74	428.72	471.59
เสื้อ Size L	161.05	177.16	194.87	214.36	235.79
<b>รวมจำนวน สินค้าที่ขาย</b>	<b>644.20</b>	<b>708.62</b>	<b>779.49</b>	<b>857.44</b>	<b>943.18</b>
ราคาสินค้า(ชิ้น)					
เสื้อ Size S	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
เสื้อ Size M	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00
เสื้อ Size L	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
<b>ราคาสินค้าเฉลี่ย</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>
รายได้จากการ ขาย(บาท)					
เสื้อ Size S	40,262.75	44,289.03	48,717.93	53,589.72	58,948.69
เสื้อ Size M	88,578.05	97,435.86	107,179.44	117,897.38	129,687.12
เสื้อ Size L	48,315.30	53,146.83	58,461.51	64,307.66	70,738.43
<b>รวมรายได้สะสม (บาท)</b>	<b>177,156.10</b>	<b>194,871.71</b>	<b>214,358.88</b>	<b>235,794.77</b>	<b>259,374.25</b>
เงินสดรับการ ขาย(บาท)					
	<b>177,156.10</b>	<b>194,871.71</b>	<b>214,358.88</b>	<b>235,794.77</b>	<b>259,374.25</b>

ตารางที่ 13 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย(ชิ้น)					
เสื้อ Size S	2,138	2,245.35	2,357.62	2,475.50	2,599.27
เสื้อ Size M	4,277	4,490.70	4,715.23	4,951.00	5,198.55
เสื้อ Size L	2,138	2,245.35	2,357.62	2,475.50	2,599.27
<b>รวมจำนวนสินค้าที่ขาย</b>	<b>8,553.71</b>	<b>8,981.40</b>	<b>9,430.47</b>	<b>9,901.99</b>	<b>10,397.09</b>
ราคาสินค้า(บาท/ชิ้น)					
เสื้อ Size S	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
เสื้อ Size M	275.00	275.00	275.00	275.00	275.00
เสื้อ Size L	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
<b>รวมสินค้าเฉลี่ย(บาท)</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>	<b>275.00</b>
รายได้จากการขาย (บาท)					
เสื้อ Size S	534,607.09	561,337.45	589,404.32	618,874.54	649,818.26
เสื้อ Size M	1,176,135.61	1,234,942.39	1,296,689.51	1,361,523.98	1,429,600.18
เสื้อ Size L	641,528.51	673,604.94	707,285.19	742,649.44	779,781.92
<b>รวมรายได้สะสม(บาท)</b>	<b>2,352,271.21</b>	<b>2,469,884.78</b>	<b>2,593,379.01</b>	<b>2,723,047.96</b>	<b>2,859,200.36</b>
เงินสตรับการขาย(บาท)	2,352,271.21	2,469,884.78	2,593,379.01	2,723,047.96	2,859,200.36

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 งบประมาณวัสดุดิบทางตรง

เสื้อ Size S	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
ปริมาณที่ต้องใช้	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41	161.05
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41	161.05
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	16.50	18.15	19.97	21.96	24.16	26.57
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	16.50	18.15	19.97	21.96	26.57
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	116.50	111.65	122.82	135.10	148.61	161.05
คูณต้นทุนเสื้อ	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>9,320.00</b>	<b>8,932.00</b>	<b>9,825.20</b>	<b>10,807.72</b>	<b>11,888.49</b>	<b>12,884.08</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size S	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10
ปริมาณที่ต้องใช้	177.16	194.87	214.36	235.79
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	177.16	194.87	214.36	235.79
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	29.23	32.15	35.37	38.91
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	26.57	29.23	32.15	35.37
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	179.81	197.79	217.57	239.33
คูณต้นทุนเสื้อ	80.00	80.00	80.00	80.00
ต้นทุนในการซื้อ	14,385.08	15,823.58	17,405.94	19,146.54

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size S	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	259.37	285.31	<b>2,138.43</b>
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	259.37	285.31	2,138.43
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	42.80	47.08	47.08
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	38.91	42.80	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	263.26	289.59	2,185.50
คูณต้นทุนเสื้อ	80.00	80.00	80.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>21,061.19</b>	<b>23,167.31</b>	<b>174,840.38</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size M	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5
ปริมาณที่ต้องใช้	200.00	220.00	242.00	266.20	292.82
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	200.00	220.00	242.00	266.20	292.82
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	33.00	36.30	39.93	43.92	48.32
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	33.00	36.30	39.93	43.92
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	233.00	223.30	245.63	270.19	297.21
คูณต้นทุนเสื้อ	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
<b>ต้นทุนในการซื้อ</b>	<b>20,970.00</b>	<b>20,097.00</b>	<b>22,106.70</b>	<b>24,317.37</b>	<b>26,749.11</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size M	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9
ปริมาณที่ต้องใช้	322.10	354.31	389.74	428.72
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	322.10	354.31	389.74	428.72
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	53.15	58.46	64.31	70.74
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	48.32	53.15	58.46	64.31
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	326.93	359.63	395.59	435.15
คูณต้นทุนเสื้อ	90.00	90.00	90.00	90.00
<b>ต้นทุนในการซื้อ</b>	<b>29,424.02</b>	<b>32,366.42</b>	<b>35,603.06</b>	<b>39,163.37</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size M	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	471.59	518.75	570.62	<b>4,276.86</b>
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	471.59	518.75	570.62	4,276.86
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	77.81	85.59	94.15	94.15
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	70.74	77.81	85.59	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	478.66	526.53	579.18	4,371.01
คูณต้นทุนเสื้อ	90.00	90.00	90.00	90.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>43,079.70</b>	<b>47,387.67</b>	<b>52,126.44</b>	<b>393,390.86</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size L	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5
ปริมาณที่ต้องใช้	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	100.00	110.00	121.00	133.10	146.41
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	16.50	18.15	19.97	21.96	24.16
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	16.50	18.15	19.97	21.96
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	116.50	111.65	122.82	135.10	148.61
คูณต้นทุนเสื้อ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>11,650.00</b>	<b>11,165.00</b>	<b>12,281.50</b>	<b>13,509.65</b>	<b>14,860.62</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size L	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10
ปริมาณที่ต้องใช้	161.05	177.16	194.87	214.36	235.79
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	161.05	177.16	194.87	214.36	235.79
บวก สิ้นค้าคงเหลือ ปลายงวด	26.57	29.23	32.15	35.37	38.91
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้น งวด	24.16	26.57	29.23	32.15	35.37
ปริมาณที่ต้องซื้อ ทั้งหมด	163.47	179.81	197.79	217.57	239.33
คูณ ต้นทุนเสื้อ	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>16,346.68</b>	<b>17,981.34</b>	<b>19,779.48</b>	<b>21,757.43</b>	<b>23,933.17</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

เสื้อ Size L	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	259.37	285.31	<b>2,138.43</b>
ปริมาณเสื้อต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00
ปริมาณเสื้อที่ต้องใช้	259.37	285.31	2,138.43
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	42.80	47.08	47.08
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	38.91	42.80	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	263.26	289.59	2,185.50
คูณต้นทุนเสื้อ	100.00	100.00	100.00
<b>ต้นทุนในการซื้อ</b>	<b>26,326.49</b>	<b>28,959.13</b>	<b>218,550.48</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

สีพื้นที่	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
ปริมาณที่ต้องใช้	400.00	440.00	484.00	532.40	585.64	644.20
ปริมาณต่อชิ้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปริมาณที่ต้องใช้	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46	1.61
บวก สิ้นค้าคงเหลือ ปลายงวด	-	-	-	-	-	-
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้น งวด	-	-	-	-	-	-
ปริมาณที่ต้องซื้อ ทั้งหมด	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46	1.61
คูณต้นทุน	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>200.00</b>	<b>220.00</b>	<b>242.00</b>	<b>266.20</b>	<b>292.82</b>	<b>322.10</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

สีพื้นที่	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10
ปริมาณที่ต้องใช้	708.62	779.49	857.44	943.18
ปริมาณต่อชิ้น	0.00	0.00	0.00	0.00
ปริมาณที่ต้องใช้	1.77	1.95	2.14	2.36
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-	-
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	1.77	1.95	2.14	2.36
คูณต้นทุน	200.00	200.00	200.00	200.00
<b>ต้นทุนในการซื้อ</b>	<b>354.31</b>	<b>389.74</b>	<b>428.72</b>	<b>471.59</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

สีพื้นที่	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	1,037.50	1,141.25	8,553.71
ปริมาณต่อชิ้น	0.00	0.00	0.00
ปริมาณที่ต้องใช้	2.59	2.85	21.38
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	2.59	2.85	21.38
คูณต้นทุน	200.00	200.00	200.00
ต้นทุนในการซื้อ	518.75	570.62	4,276.86

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ตารางที่ 14 ต่อ

สินเดินสั้น	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5
ปริมาณที่ต้องใช้	400.00	440.00	484.00	532.40	585.64
ปริมาณต่อชิ้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปริมาณที่ต้องใช้	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46
บวก สินค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-	-	-
หัก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-	-	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46
คูณต้นทุน	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
<b>ต้นทุนในการซื้อ</b>	<b>80.00</b>	<b>88.00</b>	<b>96.80</b>	<b>106.48</b>	<b>117.13</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

สินเดินเส้ัน	เดือินที่ 6	เดือินที่ 7	เดือินที่ 8	เดือินที่ 9	เดือินที่ 10
ปริิมาณที่ต้องใช้	644.20	708.62	779.49	857.44	943.18
ปริิมาณต้อจัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปริิมาณที่ต้องใช้	1.61	1.77	1.95	2.14	2.36
บวค สิ้นค้ำคองเหลือปลาย งวค	-	-	-	-	-
ห้ค สิ้นค้ำคองเหลือต้นงวค	-	-	-	-	-
ปริิมาณที่ต้องซื้อท้ังหมค	1.61	1.77	1.95	2.14	2.36
คูนต้นทุน	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
ต้นทุนในคารซื้อ	<b>128.84</b>	<b>141.72</b>	<b>155.90</b>	<b>171.49</b>	<b>188.64</b>

ผลงานวิจัยน้ักค้ึกษา ระดับปริิญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

สีเงินเส้น	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	1,037.50	1,141.25	8,553.71
ปริมาณต่อชิ้น	0.00	0.00	0.00
ปริมาณที่ต้องใช้	2.59	2.85	21.38
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	2.59	2.85	21.38
คูณต้นทุน	80.00	80.00	80.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>207.50</b>	<b>228.25</b>	<b>1,710.74</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

กล่อง	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5
ปริมาณที่ต้องใช้	400.00	440.00	484.00	532.40	585.64
ปริมาณต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณที่ต้องใช้	400.00	440.00	484.00	532.40	585.64
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	66.00	72.60	79.86	87.85	96.63
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	-	66.00	72.60	79.86	87.85
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	466.00	446.60	491.26	540.39	594.42
คูณต้นทุน	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>18,640.00</b>	<b>17,864.00</b>	<b>19,650.40</b>	<b>21,615.44</b>	<b>23,776.98</b>
รวมต้นทุนในการจัดซื้อ	<b>60,860.00</b>	<b>58,366.00</b>	<b>64,202.60</b>	<b>70,622.86</b>	<b>77,685.15</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 14 ต่อ

กลุ่ม	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10
ปริมาณที่ต้องใช้	644.20	708.62	779.49	857.44	943.18
ปริมาณต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ปริมาณที่ต้องใช้	644.20	708.62	779.49	857.44	943.18
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	106.29	116.92	128.62	141.48	155.62
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	96.63	106.29	116.92	128.62	141.48
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	653.87	719.25	791.18	870.30	957.33
คูณต้นทุน	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>26,154.68</b>	<b>28,770.15</b>	<b>31,647.17</b>	<b>34,811.88</b>	<b>38,293.07</b>
รวมต้นทุนในการจัดซื้อ	<b>85,260.40</b>	<b>93,999.03</b>	<b>103,398.93</b>	<b>113,738.82</b>	<b>125,112.70</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ต่อ

กล่อง	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ปริมาณที่ต้องใช้	1,037.50	1,141.25	<b>8,553.71</b>
ปริมาณต่อชิ้น	1.00	1.00	1.00
ปริมาณที่ต้องใช้	1,037.50	1,141.25	8,553.71
บวก สิ้นค้าคงเหลือปลายงวด	171.19	188.31	188.31
หัก สิ้นค้าคงเหลือต้นงวด	155.62	171.19	-
ปริมาณที่ต้องซื้อทั้งหมด	1,053.06	1,158.37	8,742.02
คูณต้นทุน	40.00	40.00	40.00
ต้นทุนในการซื้อ	<b>42,122.38</b>	<b>46,334.62</b>	<b>349,680.77</b>
รวมต้นทุนในการจัดซื้อ	<b>137,623.97</b>	<b>151,386.37</b>	<b>1,142,450.10</b>

หมายเหตุ บริษัทต้องการให้มียอดคงเหลือปลายงวดเท่ากับ 15% ของยอดขายเดือนถัดไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (หน่วย)					
เสื้อ Size S	2,138.43	2,245.35	2,357.62	2,475.50	2,599.27
เสื้อ Size M	4,276.86	4,490.70	4,715.23	4,951.00	5,198.55
เสื้อ Size L	2,138.43	2,245.35	2,357.62	2,475.50	2,599.27
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท)					
เสื้อ Size S	120.70	120.70	120.70	120.70	120.70
เสื้อ Size M	130.70	130.70	130.70	130.70	130.70
เสื้อ Size L	140.70	140.70	140.70	140.70	140.70
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
เสื้อ Size S	258,108.31	271,013.72	284,564.41	298,792.63	313,732.26
เสื้อ Size M	558,985.18	586,934.44	616,281.16	647,095.22	679,449.98
เสื้อ Size L	300,876.87	315,920.72	331,716.75	348,302.59	365,717.72
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	<b>1,117,970.36</b>	<b>1,173,868.87</b>	<b>1,232,562.32</b>	<b>1,294,190.43</b>	<b>1,358,899.95</b>
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	<b>1,977,832.41</b>	<b>2,076,724.03</b>	<b>2,180,560.23</b>	<b>2,289,588.24</b>	<b>2,404,067.65</b>
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	311,508.60	327,084.03	343,438.24	360,610.15
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	311,508.60	327,084.03	343,438.24	360,610.15	378,640.65
วัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต	1,666,323.80	2,061,148.60	2,164,206.03	2,272,416.33	2,386,037.14
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	<b>1,977,832.41</b>	<b>2,076,724.03</b>	<b>2,180,560.23</b>	<b>2,289,588.24</b>	<b>2,404,067.65</b>

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัสดุดิบทางตรงในการ ผลิตสินค้า	1,666,323.80	2,061,148.60	2,164,206.03	2,272,416.33	2,386,037.14
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการ ผลิต	10,000.00	10,200.00	10,300.00	10,500.00	10,700.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	30,000.00	30,600.00	30,900.00	31,500.00	32,100.00
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์	1,000.00	1,000.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	1,707,323.80	2,102,948.60	2,206,606.03	2,315,616.33	2,430,037.14
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา ในการผลิต	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า ทั้งสิ้น	1,707,603.80	2,103,228.60	2,206,886.03	2,315,896.33	2,430,317.14
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้น งวด	-	256,140.57	315,484.29	331,032.90	347,384.45
หัก สินค้าคงเหลือปลาย งวด	256,140.57	315,484.29	331,032.90	347,384.45	364,547.57
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	1,451,463.23	2,043,884.88	2,191,337.41	2,299,544.78	2,413,154.02
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ ผลิต	41,000.00	41,800.00	42,400.00	43,200.00	44,000.00



ตารางที่ 17 แสดง ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
ค่าเช่าพื้นที่	190,000.00	190,000.00	190,000.00	190,000.00	190,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	40,000.00	35,000.00	35,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	26,400.00	26,400.00	26,600.00	27,000.00	27,000.00
ค่าโทรศัพท์	13,000.00	13,000.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	20,000.00	22,000.00	22,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>319,400.00</b>	<b>296,400.00</b>	<b>297,100.00</b>	<b>294,500.00</b>	<b>294,500.00</b>
ค่าเสื่อมราคาสถัวการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	26,924.00	26,924.00	26,924.00	26,924.00	26,924.00
<b>รวมค่าเสื่อมราคา</b>	<b>26,924.00</b>	<b>26,924.00</b>	<b>26,924.00</b>	<b>26,924.00</b>	<b>26,924.00</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>346,324.00</b>	<b>323,324.00</b>	<b>324,024.00</b>	<b>321,424.00</b>	<b>321,424.00</b>
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	319,400.00	296,400.00	297,100.00	294,500.00	294,500.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	2,352,271.21	2,469,884.78	2,593,379.01	2,723,047.96	2,859,200.36
<b>รวมรายได้</b>	<b>2,352,271.21</b>	<b>2,469,884.78</b>	<b>2,593,379.01</b>	<b>2,723,047.96</b>	<b>2,859,200.36</b>
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	1,451,463.23	2,043,884.88	2,191,337.41	2,299,544.78	2,413,154.02
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>900,807.98</b>	<b>425,999.90</b>	<b>402,041.60</b>	<b>423,503.18</b>	<b>446,046.34</b>
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	346,324.00	323,324.00	324,024.00	321,424.00	321,424.00
<b>กำไรจากการดำเนินงาน ก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>554,483.98</b>	<b>102,675.90</b>	<b>78,017.60</b>	<b>102,079.18</b>	<b>124,622.34</b>
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	22,560.00	18,048.00	13,536.00	9,024.00	4,512.00
<b>กำไรจากการดำเนินงาน ก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>531,923.98</b>	<b>84,627.90</b>	<b>64,481.60</b>	<b>93,055.18</b>	<b>120,110.34</b>
หัก - ภาษีเงินได้ บุคคลธรรมดา	278.86	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>531,645.12</b>	<b>84,627.90</b>	<b>64,481.60</b>	<b>93,055.18</b>	<b>120,110.34</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>531,645.12</b>	<b>616,273.02</b>	<b>680,754.62</b>	<b>773,809.81</b>	<b>893,920.15</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 22 แสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	531,923.98	84,627.90	64,481.60	93,055.18	120,110.34
(หัก) ค่าใช้จ่าย 70%40(8)	(372,346.79)	(59,239.53)	(45,137.12)	(65,138.63)	(84,077.24)
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)
ค่าลดหย่อนดอกเบี้ย	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	105,577.19	(23,811.63)	(25,055.52)	(11,683.45)	1,233.10
ช่วงภาษี0-100,000ได้รับการ ยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี100,000-500,000 อัตรากำหนด 5%	278.86				
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	278.86	0.00	0.00	0.00	0.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 23 แสดง ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	58,779.95	57,292.70	78,675.48	127,011.21	200,731.92
สินค้าคงเหลือ	567,649.17	642,568.32	674,471.14	707,994.60	743,188.23
<b>รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน</b>	<b>626,429.12</b>	<b>699,861.02</b>	<b>753,146.62</b>	<b>835,005.81</b>	<b>943,920.15</b>
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินมัดจำค่าเช่าที่	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00
อุปกรณ์-สุทธิ	108,816.00	81,612.00	54,408.00	27,204.00	-
<b>รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน</b>	<b>216,816.00</b>	<b>189,612.00</b>	<b>162,408.00</b>	<b>135,204.00</b>	<b>108,000.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>843,245.12</b>	<b>889,473.02</b>	<b>915,554.62</b>	<b>970,209.81</b>	<b>1,051,920.15</b>
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	153,600.00	115,200.00	76,800.00	38,400.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่ หมุนเวียน</b>	<b>153,600.00</b>	<b>115,200.00</b>	<b>76,800.00</b>	<b>38,400.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>153,600.00</b>	<b>115,200.00</b>	<b>76,800.00</b>	<b>38,400.00</b>	<b>0.00</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน	158,000.00	158,000.00	158,000.00	158,000.00	158,000.00
กำไรสะสม	531,645.12	616,273.02	680,754.62	773,809.81	893,920.15
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>689,645.12</b>	<b>774,273.02</b>	<b>838,754.62</b>	<b>931,809.81</b>	<b>1,051,920.15</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น</b>	<b>843,245.12</b>	<b>889,473.02</b>	<b>915,554.62</b>	<b>970,209.81</b>	<b>1,051,920.15</b>

ตารางที่ 24 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	2,352,271.21	2,469,884.78	2,593,379.01	2,723,047.96	2,859,200.36
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรง	<b>1,977,832.41</b>	<b>2,076,724.03</b>	<b>2,180,560.23</b>	<b>2,289,588.24</b>	<b>2,404,067.65</b>
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	41,000.00	41,800.00	42,400.00	43,200.00	44,000.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	319,400.00	296,400.00	297,100.00	294,500.00	294,500.00
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	278.86	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>13,759.95</b>	<b>54,960.75</b>	<b>73,318.79</b>	<b>95,759.73</b>	<b>116,632.71</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>					
เงินสดจ่ายลงทุน	244,020.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	22,560.00	18,048.00	13,536.00	9,024.00	4,512.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>304,980.00</b>	<b>56,448.00</b>	<b>51,936.00</b>	<b>47,424.00</b>	<b>42,912.00</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	192,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	158,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>350,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>58,779.95</b>	<b>(1,487.25)</b>	<b>21,382.79</b>	<b>48,335.73</b>	<b>73,720.71</b>
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	58,779.95	57,292.70	78,675.48	127,011.21
<b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>	<b>58,779.95</b>	<b>57,292.70</b>	<b>78,675.48</b>	<b>127,011.21</b>	<b>200,731.92</b>

ตารางที่ 25 แสดง การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	2.56	3.18	3.25	3.25	3.25
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	142.75	114.75	112.34	112.38	112.41
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	10.85	13.03	15.97	20.14	26.47
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	2.79	0.10	0.07	0.10	0.11
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.18	0.13	0.08	0.04	0.00
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.22	0.15	1.09	0.04	0.00
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	24.57	5.69	5.76	11.31	27.62
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.63	0.10	0.07	0.10	0.11
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.77	0.11	0.08	0.10	0.11
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	38%	17%	16%	16%	16%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	24%	4%	3%	4%	4%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	1476.92				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	11.18862%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	4 ปี 2 เดือน				

## บทที่ 8

### แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจของโลกในยุคปัจจุบันมีการผันผวนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งอาจจะส่งผลให้กิจการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ทางร้านจึงมีการเตรียมการแผนฉุกเฉินเพื่อรองรับกับสถานการณ์ไว้ดังนี้

#### ตารางที่ 22 ตารางการเตรียมการแผนฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ผู้ส่งสินค้าไม่ตรงตามกำหนด	-ไม่มีสินค้าจัดจำหน่าย -ยอดขายลดลง	-ตกลงกับผู้จัดส่งสินค้าถึงวันที่ส่งสินค้าให้แน่นอน
2.	คู่แข่งมีการทำสงครามด้านราคา	-ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ -กำไรลดลง	-สร้างภาพลักษณ์ในตราสินค้าเพื่อให้เกิดคุณค่ามากขึ้น
3.	พนักงานไม่เพียงพอต่อการผลิตและจัดจำหน่าย	-ยอดขายลดลง -ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นในการบริการจัดการธุรกิจ	-รับสมัครพนักงานPart-time ให้มาช่วยงานที่ร้านในช่วงวันหยุดเทศกาล โดยทางร้านมีการฝึกอบรมให้ก่อนปฏิบัติงานจริง
4.	หากภายใน 1 อาทิตย์ไม่สามารถขายสินค้าได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้	ขาดทุน	-ลดราคาสินค้าลงหรือทำการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นความสนใจให้ลูกค้าหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ของเรา
5.	ถ้ากระแสเสื้อผ้ามือได้รับความนิยมลดลง	ยอดขายลดลง	จัดโปรแกรมส่งเสริมการขายเพื่อความต้องการของลูกค้า เช่น ตั้งทำเสื้อคู่แถมฟรี เสื้อสกรีนลายของทางร้าน 1 ตัว

**บทที่ 9**  
**แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ**

เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของกิจการให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ทางร้าน จึงได้มีการวางแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถไว้ดังนี้

**ตารางที่ 23 ตารางการวางแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ**

ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1.	ความสามารถในการลดเวลาการรอคอยสินค้า(Lead-time)	พนักงานในชั้นกระบวนการผลิตจะต้องได้รับการฝึกอบรมประกอบกับการใช้เครื่องมือ เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงกำหนดขั้นตอนที่เป็นมาตรฐานและเวลาที่ชัดเจนในการทำเสื้อสำเร็จรูปขายหน้าร้านคือครึ่งชั่วโมงต่อ1ผลงาน สำหรับบริการสำหรับลูกค้าที่ต้องการพื้นที่เสื้อเองแต่ละตัว จะใช้เวลาไม่เกิน1ชั่วโมง20นาที	ลูกค้าได้รับของตรงเวลา และเกิดความพึงพอใจ



ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
2.	เพิ่มศักยภาพในด้านของเครื่องมือเครื่องใช้ วัสดุ อุปกรณ์	หมั่นตรวจเช็คสภาพของอุปกรณ์และเครื่องใช้อยู่เสมอและเลือกวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อให้การดำเนินงานของร้านเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพตามกลยุทธ์ที่วางไว้	เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับทางร้านทำให้ร้านมีลักษณะทันสมัย สะอาดจัดจ้านขึ้นอย่างเป็นหมวดหมู่ สวยงาม พื้นที่ให้บริการที่กว้าง แสงสว่างที่พอเพียง รูปแบบการให้บริการที่มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่อยากลงมือทำเองหรือตั้งเป็นorder ตลอดจนการให้คำแนะนำเกี่ยวกับสื่อพันธ์แก่ผู้ใช้บริการแล้ว
3.	การบริหารจัดการภายในร้าน	คำแนะนำเกี่ยวกับสื่อพันธ์แก่ผู้ใช้บริการแล้ว	ใช้ระบบฐานข้อมูล/บาร์โค้ด สามารถใช้ติดตามข้อมูลในระบบสินค้าคงคลังของร้านได้ง่าย เช่น จำนวนของ ประเภทที่มีสถิติในการซื้อสินค้าของลูกค้า เพื่อรูปแบบใดที่มีอัตรานิยมสูง/ต่ำ

### บรรณานุกรม

- มยุรี ปิ่นทอง. “แผนธุรกิจเครื่องประดับหินร้าน M-Stone” เอกสารประกอบรายวิชาสัมมนา  
ปัญหาทางธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ  
มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.
- ชญัญญา นุช ขันติพันธุ์กุล. “แผนธุรกิจร้านRelease(Pub & Restaurant)” เอกสารประกอบรายวิชา  
สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ  
มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2550.
- ธีรศักดิ์ สหัสสพาศน์. “แผนธุรกิจน้ำผลไม้สด ตรา Paradise” เอกสารประกอบรายวิชา  
สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ  
มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. การบริหารการค้าปลีก(Retailing Management). กรุงเทพมหานคร:  
บริษัทธรรมสารจำกัด, 2546.
- ศศิภา พจน์วาทิ. การเงินธุรกิจ(Business Finance) (พิมพ์ครั้งที่ 3). เพชรบุรี :  
มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2548.
- ข้อมูลออนไลน์  
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ  
Gotomanager[Online], Accessed 13 August 2008. Available from  
<http://www.gotomanager.com/news/details.aspx?id=38173>
- Positioningmag[Online], Accessed 10 December 2008. Available from  
<http://www.positioningmag.com/prnews/prnews.aspx?id=71348>
- Thailandindustry[Online], Accessed 12 November 2008. Available from  
[http://www.thailandindustry.com/home/news\\_preview.php?id=2188&section=6&rcount=Y](http://www.thailandindustry.com/home/news_preview.php?id=2188&section=6&rcount=Y)
- Track[Online]. Accessed 6 December 2008. Available from  
[http://www.sme.go.th/cms/c/journal\\_articles/view\\_article\\_content?article\\_id=SMARTS  
MES-23052008&article\\_version=1.0](http://www.sme.go.th/cms/c/journal_articles/view_article_content?article_id=SMARTS-MES-23052008&article_version=1.0)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## รูปภาพประกอบการศึกษา

ตัวอย่างเสื้อผ้าทำมือที่ทางร้านจัดจำหน่าย

1. เสื้อแฟชั่นภาพลายต่าง ๆ



2. เสื้อปักเลื่อยเป็นลวดลายต่าง ๆ



### 3. เสื้อที่ทำจากเศษวัสดุเหลือใช้



### 4. บรรจุภัณฑ์ของทางร้าน



บทสัมภาษณ์เจ้าของกิจการร้านขายเสื้อผ้า Ann Ann

บทสัมภาษณ์เจ้าของกิจการร้านขายเสื้อผ้า Ann Ann ซึ่งกิจการตั้งอยู่ ณ บริเวณ ตลาดตลาดโต้รุ่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี ซึ่งมีระยะทางห่างจากร้านเสื้อ Hand's Kids 5 กิโลเมตร

ผู้สัมภาษณ์ : อยากทราบว่าที่ร้านนี้เปิดบริการมากี่ปีแล้วคะ

เจ้าของร้าน ขายเสื้อผ้า : ร้านเปิดมาได้ 1 ปี แล้วคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทางร้านมีเวลาเปิดปิดกี่โมงคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : เปิดตอนสิบโมงเช้าแล้วปิดตอนสามทุ่ม หรือไม่ก็แล้วแต่วันไหน ที่มีตลาดนัดก็จะปิดร้านดึกกว่าวันธรรมดา

ผู้สัมภาษณ์ : ในการลงทุนทางร้านใช้เงินทุนเท่าไรคะ

เจ้าของร้าน ขายเสื้อผ้า : ประมาณ 350,000 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : อยากทราบเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆต่อเดือนของทางร้าน ไม่ทราบว่าพอจะบอกได้ไหมคะ ว่ามีค่าใช้จ่ายอย่างเช่น การซื้อของเข้าร้านต่อเดือน ค่าเช่าที่ ค่าโฆษณา ค่าไฟ ค่าจ้างลูกน้อง

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ที่ร้านจ่ายค่าเช่าที่ต่อเดือน เดือนละ 15,000 บาท ค่าใช้จ่ายเวลาซื้อของเข้าร้านต่อเดือนประมาณ 15,000 บาท ที่ร้านมีลูกจ้าง 3 คน จ่ายเป็นเงินเดือน เดือนละ 7,000 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : มีค่าใช้จ่ายนอกเหนือไปจากนี้ไหมคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ไม่มีแล้วคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทางร้านมีรายได้ต่อเดือนทั้งหมดเท่าไรคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : รายได้รวมแล้วถ้าหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดเลย ก็ประมาณ 50,000 บาท ต่อเดือน

แต่บางเดือนก็ได้น้อย อย่างช่วงหน้าฝนลูกค้าน้อยได้ไม่เยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : ได้ประมาณเท่าไรคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : 35,000 - 40,000 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : ทางร้านมีสินค้าอะไรบ้างคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : สินค้าของทางร้านมีเสื้อผ้ายี่ห้อสกรีนซึ่งออกแบบโดยทางร้านเอง เสื้ออกันหนาวมือสอง จากต่างประเทศ เสื้อยี่สิบมาจากแหล่งแฟชั่นชั้นนำ กระเป๋ามือสอง รองเท้ามือสองและเครื่องประดับต่างๆ ค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : ราคาของสินค้าแต่ละอย่างเท่าไรบ้างคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : เสื้อยี่ห้อสกรีนซึ่งออกแบบโดยทางร้านราคาเริ่มต้นตัวละ 280 บาท ไปจนถึง ตัวละ 350 บาท เสื้ออกันหนาวมือสอง จากต่างประเทศ ราคาโดยเฉลี่ยตัวละ 300 - 350 บาท กระเป๋ามือสอง รองเท้ามือสอง ทุกคู่ ทุกใบ ราคา 199 บาทเท่ากันหมด ส่วนราคาของเครื่องประดับ ได้แก่ ต่างหู สร้อยข้อมือและเข็มขัด ราคาเริ่มต้นที่ 80 บาท ไปจนถึง 350 บาท ค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วแต่ละวันสินค้าอะไรที่ลูกค้าให้ความสนใจและตัดสินใจซื้อมากที่สุดคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ส่วนใหญ่เลยจะเป็นการเข้ามาซื้อเสื้อที่ทางร้านออกแบบเอง และการมาสั่งทำเครื่องประดับ โดยสร้อยข้อมือที่ทางร้านออกแบบเองสามารถขายได้ทุกวัน

ผู้สัมภาษณ์ : มีลูกค้ามาซื้อสินค้าของทางร้านประมาณวันละกี่คนคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : 20 - 25 คน

ผู้สัมภาษณ์ : วันที่มียอดขายดีที่สุดส่วนมากตรงกับวันใดคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : เยอะที่สุดคือเย็นวันจันทร์ กับ เย็นวันศุกร์

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นใครบ้างคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ส่วนใหญ่เลยจะเป็นคนที่อยู่แถวนี้ ได้แก่ นักเรียน แม่ค้า อาจารย์ และผู้มาจับจ่ายซื้อของบริเวณนี้คะ

ผู้สัมภาษณ์ : พอจะบอกอายุได้ไหมคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ได้ทุกเพศทุกวัย

ผู้สัมภาษณ์ : สรุปว่าที่ร้านนี้ให้บริการลูกค้าทุกเพศทุกวัย ไม่จำกัดใช่ไหมคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อผ้า : ใช่แล้วค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : ทางร้านมีจุดเด่นอะไรที่แตกต่างจากร้านอื่นคะ

เจ้าของขายเสื้อ : สินค้าของทางร้านราคาไม่แพง แล้วบริการตามใจลูกค้า อยากรได้อะไรก็หามาให้

ผู้สัมภาษณ์ : ทางร้านมีจัดโปรโมชั่น ลดแลก แจก แถม อะไรให้ลูกค้าบ้างไหมคะ

เจ้าของร้านขายเสื้อ : มีการลดราคาให้สำหรับลูกค้าประจำและมีการจัดทำคูปองสะสม แต้มเมื่อซื้อสินค้าครบ 1,000 ในการซื้อครั้งต่อไปลด 50 เปอร์เซ็นต์



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



บทสัมภาษณ์

ข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณนก อายุ 18 ปี เป็นนักเรียนชั้นปวช.ปีที่ 3 วิทยาลัยเทคนิค  
จังหวัดราชบุรี

ผู้สัมภาษณ์ : อยากทราบว่าน้องนกเข้าซื้อสินค้าที่ร้าน Ann Ann เป็นประจำหรือไม่คะ

คุณนก : ไปประจำค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : ใน 1 อาทิตย์ คุณนกไปเลือกซื้อสินค้าจากร้านดังกล่าวบ่อยแค่ไหนคะ

คุณนก : 1-2 ครั้งค่ะ เพราะร้านอยู่ใกล้บ้าน

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเวลาที่คุณนกไปร้าน Ann Ann ส่วนใหญ่จะไปซื้อสินค้าประเภทไหน  
คะ

คุณนก : ส่วนใหญ่จะซื้อเป็นเครื่องประดับ กับกระเป๋าค่ะ เพราะราคาไม่แพง และมีแบบ  
สวยๆให้เลือกเยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วสินค้าประเภทเสื้อผ้าสกรีนลายที่ทางร้านออกแบบเอง คุณนกสนใจบ้าง  
ไหมคะ

คุณนก : ก็มีดู บ้างแต่ชอบใส่เสื้อที่สามารถสั่งออกแบบลายได้เองมากกว่า แต่ทางร้าน  
ไม่มีบริการรับสั่งทำออกแบบลายเสื้อ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเวลาไปซื้อของที่ร้าน Ann Ann เสียค่าใช้จ่ายเท่าไรคะ

คุณนก : แต่ละครั้งจะซื้อของไม่เกิน 300 บาท เพราะยังไม่มีรายได้เอง

ผู้สัมภาษณ์ : คุณนกกินว่าราคาที่ทางร้านตั้งไว้สำหรับเสื้อผ้าและเครื่องประดับ แพงไป  
หรือไม่คะ

คุณนก : ไม่แพงเลยคะ เพราะเมื่อก่อนเดินดูและซื้อของที่จตุจักรบ่อย เมื่อเปรียบเทียบ  
ราคาสินค้าของทางร้านกับราคาสินค้าที่ตลาดนัดจตุจักรแล้วต่างกันมาก

ผู้สัมภาษณ์ : คุณนกมีร้านประจำไหมคะ

คุณนก : มีคะ เป็นร้านเสื้อของพี่สาวเพื่อน แต่ร้านนี้ก็เป็นลูกค้าประจำนะคะเพราะนึกถึง  
เครื่องประดับกับกระเป๋าที่ไร ก็จะตรงมาร้าน Ann Ann เสมอค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทำไมถึงชอบไปที่ร้านพี่สาวเพื่อนคะ

คุณนก : เพราะเราสามารถออกแบบลายเสื้อผ้าเองได้แล้วทางร้านจะรับสั่งทำสกรีนลายเสื้อตามออเดอร์ของลูกค้าค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : สุดท้ายอยากทราบว่าคุณนกจะไม่เข้าร้านเสื้อผ้าที่มีลักษณะแบบใดคะ

คุณนก : ร้านที่เจ้าของร้านไม่สนใจลูกค้า เดินตามประกบตลอดเวลา ทำให้รู้สึกอึดอัด และสุดท้ายร้านที่สินค้าแพงเกินไปไม่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าค่ะ

จากการสำรวจจำนวนผู้ซื้อสินค้าร้าน Ann Ann ณ วันที่ 5 มกราคม 2552 สรุปได้ดังนี้

ประเภทของสินค้า	จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้า
เสื้อยืดสกรีนลายที่ทางร้านออกแบบเอง	7
เสื้อกันหนาวมือสอง จากต่างประเทศ	5
เสื้อยืดและเสื้อโปโลลายต่างๆไป	5
เข็มขัด	3
รองเท้า	4
กระเป๋า	3
เครื่องประดับ ได้แก่ สร้อยข้อมือและต่างหู	6
รวม	33

## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ - นามสกุล

นางสาวศิริรัตน์ จิ่งขจรเกียรติ

ที่อยู่

37/16 ถ.แสงชูโต ต.บ้านโป่ง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี 70110

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2543

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

จากโรงเรียนนารีวิทยา จังหวัดราชบุรี

พ.ศ.2546

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

จากโรงเรียนนาวิวุฒิจังหวัดราชบุรี

พ.ศ.2551

กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ

ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี