



แผนธุรกิจผู้ผลิตและจำหน่ายเสื้อ ร้านเจไอทู (JO2)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจผู้ผลิตและจำหน่ายเสื้อ ร้านเจไอทู (JO2)



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

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “แผนธุรกิจ เสื้อยืด ร้านเจ ไอทู (JO2)” เสนอ โดย นายอาทิตย์ เรืองแสง
มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร. ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์)

..... / /

.....กรรมการ

(อาจารย์ เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ)

..... / /

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

.....กรรมการ

(อาจารย์นพดล ไตวิชัยกุล)

..... / /

1248168: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: JO2/ผลิตและจำหน่ายเสื้อ

อาทิตย์ เรื่องแสง: แผนธุรกิจจำหน่ายเสื้อยืด ร้านเจ โททู (JO2) อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์
เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ. 66 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ร้านเจโททู (JO2) จะเริ่มดำเนินธุรกิจการจัดการจำหน่ายในเดือนมกราคม 2551 โดยผลิตภัณฑ์ของร้านนั้น
จะเป็น เสื้อยืดคอกกลมสกกรีน ซึ่งสินค้ามีลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะเนื่องจากการออกแบบผลิตภัณฑ์เอง
โดยการมุ่งเน้นการสร้างทางเลือก และความแปลกใหม่ให้แก่ลูกค้าในบริเวณพื้นที่ตลาดบางปู ภายใต้ มาตรฐาน
ในการคัดสรรวัตถุดิบที่ทางร้านเป็นผู้กำหนด ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านจะเป็นชาย หญิง นักเรียน นักศึกษา
อายุตั้งแต่ 15 – 25 ปี และกลุ่มวัยทำงานจนถึงประชาชนทั่วไป อายุตั้งแต่ 25-35 ปี รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐและ
เอกชน สถาบันการศึกษา พ่อค้าส่ง-ปลีก บริเวณเขตพื้นที่เทศบาลบางปู

ราคาขายเฉลี่ยของทางร้าน อยู่ที่ 199 บาท ขนาด M/L/XL ราคาเท่ากันทุกขนาด ซึ่งทางร้านมี
แผนพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยมีการออกแบบลวดเพิ่มอย่างน้อย 1 ลาย ต่อเดือน และ รับคำสั่งผลิต จากลูกค้า โดยมี
เสื้อยืดคอกกลม ราคา 150 และเสื้อโปโล 250 บาท ขนาด M/L/XL ราคาเท่ากันทุกขนาด โดยทางร้านจะมีกลยุทธ์
ในการประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การจัดทำใบปลิวแนะนำร้าน การสะสมตราประทับจากทางร้าน การสร้าง
สถานการณ์ จากการจ้างให้คนตั้ง5-12คน ใส่เสื้อของทางร้านเดินไปตามพื้นที่ต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์

แนวคิดในการผลิต และจัดจำหน่ายเสื้อนี้ เนื่องจากปัจจุบันพื้นที่เทศบาลบางปู บริเวณตลาดบางปู ไม่มี
ความหลากหลาย และแปลกใหม่ของรูปแบบของเสื้อยืด จึงต้องการสร้างทางเลือกใหม่ ให้แก่ผู้บริโภคในพื้นที่
เป้าหมาย ทางร้านเริ่มนำสินค้าของทางร้านเข้าสู่ตลาดด้วยเสื้อยืดที่มีลายสัญลักษณ์ประจำราศีทั้ง 12 ราศี สกรีนลง
บนหน้าอกเสื้อ ซึ่งแรงจูงใจในการคิดลวดลายแรกนี้มาจาก ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น
ประกอบกับความนิยมในด้านเกี่ยวกับโหราศาสตร์ ซึ่งสามารถสังเกตได้จาก การมีรายการทีวีเกมโชว์เกี่ยวกับดวง
ชะตา หรือไม่ว่าจะเป็นความดังของข่าว โหราพิงฆะ ทำให้ประชาชนหันมาสนใจในโหราศาสตร์หรือการดูดวง
มากขึ้น จึงได้นำสัญลักษณ์ประจำราศีมาทำให้อยู่ในรูปแบบการ์ตูน ที่มีความน่ารัก สดใส เหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย

ทางร้าน JO2 เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว เริ่มกิจการด้วยเงินประมาณ 1.6 ล้านบาท โดยมีการกู้ยืมจาก
ธนาคารจำนวน 2 แสนบาท จากการวิเคราะห์พบว่า ร้านจะมีการคืนทุนภายใน 3 ปี ผลตอบแทน ภายใน 40.75%
และมูลค่าในปัจจุบัน 1,873,951.35บาท ซึ่งเป็นธุรกิจที่น่าสนใจที่จะลงทุน เนื่องจากมีความเหมาะสมของทางด้าน
ทำเลที่ตั้ง กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ยังเป็นสินค้าที่เป็น 1ในปัจจุบัน 4 ประกอบ กับราคาที่ไม่สูง ทำให้ง่าย
ต่อการตัดสินใจซื้อ

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณา จากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ ซึ่งได้ให้ความกรุณามาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาของแผนธุรกิจนี้ ที่ให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการจัดทำ และข้อคิดเห็น พร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจนี้ ให้มีความถูกต้อง สมบูรณ์ยิ่งขึ้นด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา รวมถึง อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑานนท์ ประธานกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และอาจารย์พดล ไทวิชัยกุล กรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำ ข้อแก้ไข เพื่อมาปรับปรุงให้แผนธุรกิจนี้มีสมบูรณ์และถูกต้องยิ่งขึ้นไปอีก

ขอกราบขอบพระคุณพ่อศักดิ์ดา เรืองแสง คุณแม่เบญจวรรณ เรืองแสง คุณจันทร์หา เรืองแสง คุณพรวิณี มาลัยจิตต์ และเพื่อน ๆ ทุกท่านที่ทำให้กำลังใจสนับสนุนและช่วยเหลือมาโดยตลอด

ท้ายนี้ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อประโยชน์ให้กับผู้ที่สนใจเกี่ยวกับการเปิดร้านแก๊วยืด หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	๗
สารบัญภาพ.....	ฅ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	5
สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด.....	5
การแบ่งส่วนตลาด.....	6
ตลาดเป้าหมาย.....	7
ขนาดของตลาดและแนวโน้มผลิตภัณฑ์.....	8
คู่แข่ง.....	8
สภาพการแข่งขัน (SWOT Analysis).....	10
การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์.....	14
ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	14
วิเคราะห์สถานการณ์ ปัจจัยภายใน (SWOT Analysis).....	15
วิเคราะห์สถานการณ์ ปัจจัยภายนอก (SWOT Analysis).....	17
วิเคราะห์ Five Force Model.....	19

บทที่	หน้า
4 แผนบริหารจัดการ.....	
รายละเอียดธุรกิจ.....	21
ข้อมูลธุรกิจ และประวัติเจ้าของกิจการ.....	22
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	23
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร.....	24
วิสัยทัศน์.....	24
พันธกิจ.....	24
เป้าหมายทางธุรกิจ.....	25
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future).....	25
5 แผนการตลาด.....	26
ผลิตภัณฑ์.....	26
ตัวอย่างที่ออกแบบโดยทางร้าน.....	27
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	28
รายละเอียดงบประมาณ โฆษณาประชาสัมพันธ์.....	31
6 แผนการบริการ.....	32
สถานประกอบการในการบริการ.....	32
สถานที่ตั้ง.....	32
แผนผังภายในร้าน.....	33
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต.....	34
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า.....	34
กำลังการผลิต.....	35
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต.....	35
ขั้นตอนการทำเสื้อ.....	36

บทที่	หน้า
7 แผนการเงิน	38
ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	38
การชำระคืนเงินกู้รายปี.....	39
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	40
ประมาณการขายรายเดือน : จำนวนสินค้าขาย (ชิ้น).....	41
ประมาณการขายรายเดือน : ราคาสินค้า(บาท/ชิ้น).....	42
ประมาณการขายรายเดือน : รายได้จากการขาย(บาท).....	43
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	45
ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	46
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	47
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	48
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	49
ประมาณการงบดุล.....	50
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	51
8 แผนฉุกเฉิน.....	52
9 แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	53
บรรณานุกรม.....	54
ภาคผนวก ก รายละเอียดทั่วไป.....	56
ประวัติผู้ทำแผนธุรกิจ.....	65

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
2	แสดงการวิเคราะห์ 4P's.....	10
3	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	15
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	17
5	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร.....	24
6	แสดงงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายปีแรก.....	31
7	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต.....	34
8	แสดงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า.....	34
9	แสดงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต.....	35
10	แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	38
11	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	39
12	แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	40
13	แสดงจำนวนสินค้าขาย.....	41
	แสดงราคาสินค้า.....	42
	แสดงรายได้จากการขาย.....	43
14	แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
15	แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	45
16	แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	46
17	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	47
18	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	48
19	แสดงภาษีบุคคลธรรมดา.....	49
20	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด.....	50
21	แสดงประมาณการงบดุล.....	51
22	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	52

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์.....	14
2	แสดงFive Force Model.....	19
3	แสดงแผนผังองค์กร.....	21
4	แสดงตัวอย่างเสื้อ โดยการออกแบบจากทางร้าน.....	26
5	ตัวอย่างลายเสื้อ.....	27
6	แสดงตัวอย่างป้ายโฆษณา.....	30
7	แสดงสถานที่ตั้ง.....	32
8	แสดงแผนผังภายในร้าน.....	33
9	ขั้นตอนการทำเสื้อสกรีน.....	36

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1
วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

การนำเสนอแผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันทางการเงินหรือธนาคาร โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. จำนวนวงเงินสินเชื่อที่ขอรับการสนับสนุนจำนวน 2 แสนบาท โดยมีที่ดินค้ำประกัน 50 ตารางวา
2. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น : เป็นที่นิยมและยอมรับของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

เป้าหมายระยะกลาง : สามารถจ่ายชำระคืนเงินกู้

เป้าหมายระยะยาว : เพิ่มและรักษาส่วนยึดครองตลาดในพื้นที่เป้าหมาย รวมทั้งขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ปัจจุบันผู้คนไม่น้อยที่ใส่ใจดูแลเรื่องการแต่งตัว ไม่ว่าจะเป็นหญิงหรือชาย การแต่งตัวเป็นสิ่งที่คุณภายนอกสัมผัสได้ก่อนที่จะรู้จักกับบุคคล รองมาจากบุคลิก และหน้าตา ลักษณะการแต่งตัวจึงสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าเรื่องอื่นๆ การแต่งตัวนั้นไม่จำเป็นว่าจะเป็นที่ห้อยตุง หรือเสื้อผ้าที่มีราคาสูงแต่หากอยู่ที่การเลือกใช้ ภายใต้ความเหมาะสม กาลเทศะ และรูปแบบของเสื้อผ้า

สำหรับแนวคิดการจัดตั้งธุรกิจร้านขายเสื้อสตรีนั้น มาจากความชอบ ความรัก และประสบการณ์ส่วนตัวที่มักมีปัญหา กับลวดลายของเสื้อผ้า ตามตลาดหรือศูนย์การค้า เนื่องจากลวดลายที่ไม่ถูกใจ และซ้ำซากจำเจ ประกอบความที่เป็นผู้อาศัยอยู่ในบริเวณตลาดเป้าหมาย ซึ่งไม่มีร้านขายเสื้อในลักษณะที่เป็นเสื้อยืดเลย ขณะที่ ในพื้นที่มีจำนวนประชากรที่มีจำนวนมาก และความต้องการซื้อเสื้อผ้าต่างๆ สูง จึงมองเห็นโอกาสในการสร้างธุรกิจขึ้นมา

วัตถุประสงค์เพื่อ สร้างทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค หลีกหนี ความจำเจ รวมถึงการสร้างตราห้อย และสร้างภาพลักษณ์ทางร้านให้เป็น ร้านเสื้อผ้า แรกๆ ในความนึกคิดของผู้บริโภคในพื้นที่เป้าหมาย

ซึ่งเสื้อยืดของร้าน จะเน้นด้านเพิ่มทางเลือกแก่ผู้บริโภค ด้วยการซื้อผ่านทางลวดลาย โดยให้ความสำคัญกับ ความแปลกใหม่ของเสื้อบริเวณพื้นที่เป้าหมาย ภายใต้ราคาที่ไม่สูงมาก ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึง และเป็นเจ้าของได้ง่าย สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยทางความคิดสำคัญที่ผลักดันให้มีการริเริ่มการดำเนินธุรกิจ ร้านขายเสื้อยืด JO2 (เจ โอทู)

ร้านเริ่มนำสินค้าของทางร้านเข้าสู่ตลาด ด้วยสื่อยึดที่มีลายสัญลักษณ์ประจำราศี ทั้ง 12 ราศี สกรีนลงบนหน้าออกสื่อ ซึ่งแรงจูงใจในการคิดตลาดขายแรกนี้มาจาก ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ประกอบกับความนิยมในด้านเกี่ยวกับโหราศาสตร์ ซึ่งสามารถสังเกตได้จาก การมีรายการทีวีเกมโชว์เกี่ยวกับดวงชะตา หรือไม่ว่าจะเป็นความดังของข่าววงการบันเทิง โหราพยากรณ์ ทำให้ประชาชนหันมาสนใจในโหราศาสตร์ หรือการดูดวงมากขึ้น จึงได้นำสัญลักษณ์ประจำราศี ในรูปแบบการ์ตูน ที่มีความน่ารัก สดใส เหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย รวมทั้งการรับคำสั่งจากลูกค้า ในการผลิต โดยลูกค้าสามารถเลือกได้ว่า จะออกแบบมาเอง หรือ จะให้ทางร้านออกแบบให้ด้วยก็สามารถทำได้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

โดย ร้านผู้ผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้า มีชื่อว่า “ร้านเจโอทู (JO2)”
เริ่มดำเนินการในขั้นตอนต่างๆภายในเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2551 และ จะสามารถเปิดดำเนินการได้
ภายใน เดือนมกราคม พ.ศ. 2552

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	ศึกษาตลาดเป้าหมายและลักษณะลูกค้า	2 สัปดาห์	1 สิงหาคม – 14 สิงหาคม 2551
2.	กำหนดวางแผนผังภายในร้าน	1 สัปดาห์	1 สิงหาคม – 7 สิงหาคม 2551
3.	การตกแต่งร้าน	4 สัปดาห์	13 สิงหาคม – 11 กันยายน 2551
4.	การจัดการเครื่องจักร อุปกรณ์/วัสดุคืบ	2 สัปดาห์	11 กันยายน – 24 กันยายน 2551
5.	รับสมัคร/คัดเลือกบุคลากร	2 สัปดาห์	24 กันยายน – 7 ตุลาคม 2551
6.	ฝึกอบรมบุคลากร	1 สัปดาห์	7 ตุลาคม 2551 – 13 ตุลาคม 2551
7.	ออกแบบลายเสื้อ	6 สัปดาห์	13 ตุลาคม – 23 พฤศจิกายน 2551
7.	ผลิตสินค้า	4 สัปดาห์	23 พฤศจิกายน – 24 พฤศจิกายน 2551
8.	ทำการประชาสัมพันธ์ร้าน	4 สัปดาห์	24 พฤศจิกายน - 23 ธันวาคม 2551
9.	เตรียมความพร้อมทั่วไป	1 สัปดาห์	23 ธันวาคม – 29 ธันวาคม 2551
10.	เปิดร้านอย่างเป็นทางการ	-	11 มกราคม 2552
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	24 สัปดาห์	

หมายเหตุ : - การประชาสัมพันธ์ร้านมีการส่งเสริมโฆษณาและประชาสัมพันธ์ร้านอย่าง

ต่อเนื่อง โดยที่มีระยะเวลาขั้นต่ำคือ 6 เดือน (24 สัปดาห์)*

สำหรับช่วงขึ้นแนะนำสินค้าและตรายี่ห้อ

- การออกแบบ ลายเสื้อจะมีการออกแบบลายใหม่ๆ เดือนละ 1 ลาย

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

ในปัจจุบันเสื้อยืดมักสกรีนข้อความและลวดลายเพื่อให้เหมาะสมกับความเชื่อ ทัศนียภาพของผู้สวมใส่ เช่น เสื้อยืดวงดนตรีต่างๆ และเนื่องจากราคาถูกและสามารถทำได้ง่ายจึงมักทำเป็นของที่ระลึก ของแจกของแถม ของขวัญ เป็นที่ประชาสัมพันธ์ ที่โฆษณา ส่วนข้อความที่ได้รับความนิยมในการเขียนบนทีเชิร์ต

เสื้อผ้าสำเร็จรูปถือเป็นสินค้าที่มีบทบาทสำคัญ ต่อระบบเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างมาก ค่าใช้จ่ายทางด้านเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มของครัวเรือนไทยมีการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากประมาณ 311 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปประมาณ 70,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นมาเป็นประมาณ 366 บาทต่อเดือนต่อ ครัวเรือน หรือคิดเป็นมูลค่าตลาด เสื้อผ้าสำเร็จรูปประมาณ 84,000 ล้านบาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่ามูลค่าตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยในปีหนึ่งๆจะอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, บจก.: 2547)

ในขณะเดียวกัน สภาวะตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในพื้นที่เป้าหมาย คือ ตลาดบางปู นั้นมีร้านเสื้อยืดอยู่ด้วยกัน 3 ร้าน ได้แก่ร้าน เต็ง1 ร้าน เป้า ยิง นุบ และร้านเสื้อช.เซ็ดที่มีลักษณะสินค้าคือ เสื้อเซ็ด ทำให้รูปแบบและลวดลายซ้ำซาก จำเจ ที่สามารถหาได้ตามตลาดทั่วไป จึงเป็นแรงจูงใจในการสร้าง รูปแบบ ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ เป็นการสร้างความแตกต่าง รวมถึงเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค แต่จากการลงสังเกตการณ์พื้นที่เป้าหมาย พบว่าร้านเสื้อผ้าในพื้นที่เป้าหมายนั้น ไม่มีร้านที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกับทางร้านเจโอทูลเลย ดังนั้นจึงถือเป็นตลาดที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสูงขึ้นเรื่อง ๆ จึงเป็นโอกาสให้ผู้แข่งขันรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ง่าย และตลาดนี้ยังสามารถเติบโตได้อีกมาก

สินค้าของทางร้าน ประกอบด้วย 3 ประเภทได้แก่

1. เสื้อยืดที่ออกแบบลายโดยทางร้าน เพื่อเป็นการสร้างทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคในพื้นที่ เนื่องจากสินค้าที่มีอยู่เดิมเป็นสินค้าที่ไม่มีรูปแบบเป็นของตัวเอง เป็นการรับมาแล้วขายต่อ ซื้อมาขายไปมากกว่า ซึ่งแบบของเสื้อจากทางร้านจะมีการสร้างสรรค์และเพิ่มขึ้นในทุกๆเดือน เพื่อตอกย้ำความเป็นร้านของผู้บริโภคทางเลือกของทางร้าน โดยมีขนาดให้เลือกเสื้อยืดคอกลม M/L/XL ราคาเท่ากันทุกขนาดที่ 199 บาท/ตัว
2. เสื้อที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Make to order) คือ เสื้อยืดคอกลม โดยมีขนาดให้เลือก M/L/XL ราคาเท่ากันหมดทุกขนาดที่ 150บาท/ตัว
3. เสื้อที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Make to order) คือ เสื้อโปโล โดยมีขนาดให้เลือกคือ M/L/XL ราคาเท่ากันทุกขนาดที่ 250 บาท/ตัว

การแบ่งส่วนตลาด

การแบ่งส่วนตลาดในส่วนนี้จะแบ่งกลุ่มเป้าหมายตามลักษณะทางประชากรศาสตร์ในเรื่องของอายุ ซึ่งใช้กลยุทธ์ในการเลือกเป้าหมาย แบบกลยุทธ์ตลาดมุ่งเฉพาะส่วน เนื่องจากความเหมาะสมของขนาดตลาด อำนาจซื้อในตลาด และความเหมาะสมต่อทรัพยากรทางร้านที่จะสามารถตอบสนองต่อผู้บริโภคได้ดีที่สุด

ด้านภูมิศาสตร์และความหนาแน่น (Geographic and Destiny)

อาณาเขตพื้นที่เทศบาลตำบลบางปู ซึ่งมีความหนาแน่น และ ความเคลื่อนไหวของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และประชาชนทั่วไปสูง อายุระหว่าง 15 – 25 ปี และ 26 – 35 ปี

ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)

ขอบเขตของอายุระหว่าง 15-35 ปี ทั้ง ชาย หญิง ไม่คำนึงถึงรายได้และอาชีพ ซึ่งเทศบาลตำบลบางปู มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 114,568 คน เป็นชาย 56,176 คน และเป็นหญิง 58,392 คน

ด้านพฤติกรรมศาสตร์ (Behavior)

มุ่งเน้นที่รูปแบบการใช้ชีวิต ที่สบาย เรียบง่าย ชอบความสะดวกสบาย รวดเร็วและมีเวลาไม่มาก ในการเลือกซื้อสินค้า มีความมั่นใจในตัวเอง และเป็นตัวของตัวเอง มุ่งเน้นความสะดวก และความภาคภูมิใจในสินค้าที่ได้ใช้ สามารถใช้สินค้าได้ในหลากหลายหลายหลายโอกาส และการสร้างทัศนคติที่ดีเกี่ยวกับสินค้า ผู้บริโภคมักซื้อสินค้าในราคาที่ไม่สูงมาก

ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายจะอยู่ในอาณาเขตพื้นที่เทศบาลตำบลบางปู อายุตั้งแต่ 15 ปี ถึง 35 ปี ที่ต้องการความแปลกใหม่ของตลาดเสื้อผ้า เนื่องจากตลาดชายที่มีอยู่ในตลาดชำซาก จำเจ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มคนทำงานและกลุ่มนักศึกษา ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ระดับ

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก A (Primary Target)

- 1.1. เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 15 - 25 ปี ที่มีความต้องการสินค้า กำลัง และอำนาจซื้อ ในระดับสูงไม่เน้นรูปแบบ ที่เรียบหรู แต่เน้นรูปแบบที่ทันสมัย ตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มหลัก ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา
- 1.2. เป็นกลุ่มของ หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน สถาบันการศึกษา กลุ่มบุคคลและมูลนิธิต่างๆ
- 1.3. ผู้ค้าส่ง – ปลีก ที่มาติดต่อกับทางร้าน

2. กลุ่มเป้าหมายรอง B (Secondary Target)

เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 26 - 35 ปี เป็นกลุ่มที่ เน้นรูปแบบที่เรียบง่าย สามารถใส่ได้ในหลายโอกาส กลุ่มลูกค้าระดับนี้มักจะเปรียบเทียบระหว่างราคากับการบริการ ตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มหลัก ได้แก่ พนักงานบริษัท ข้าราชการ ประชาชนทั่วไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขนาดของตลาดและแนวโน้มของผลิตภัณฑ์

เทศบาลตำบลบางปู เป็นเทศบาลตำบลที่ใหญ่ที่สุดใน จังหวัดสมุทรปราการ มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 114,568 คน ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่พอสมควร อีกทั้งคู่แข่งในบริเวณพื้นที่มีน้อยราย ทำให้การจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้ามีโอกาสในการยึดครองส่วนตลาดได้ไม่ยาก ประกอบกับผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้ เป็นโอกาสให้ดีในการทำกำไรจากตลาดนี้ เนื่องจากสินค้าของทางร้านมีคุณภาพสวยงาม และที่สำคัญราคาสินค้าของทางร้านไม่แพง สามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย ปัจจุบันเทศบาลตำบลบางปู มีอาณาเขตครอบคลุมพื้นที่ 4 ตำบล ประกอบด้วย

- 1) ตำบลท้ายบ้านใหม่
- 2) ตำบลท้ายบ้าน
- 3) ตำบลบางปูใหม่
- 4) ตำบลบางปู

คู่แข่งชั้น

ปัจจุบันบริเวณอาณาเขตพื้นที่ทำการเทศบาลตำบลบางปู มีร้านขายเสื้อผ้ายึดในลักษณะที่ใกล้เคียงหรือสามารถทดแทนได้อยู่ 3 ร้านด้วยกันแต่ผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่ในร้านจะมีรูปแบบที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไป จะต่างกับร้านเสื้อผ้าเจไอทู (JO2) ที่มีผลิตภัณฑ์ 2 กลุ่ม คือการออกแบบนั้นใช้ลวดลายที่ ยังไม่มีคู่แข่งรายใดในตลาดมี การสร้างสรรค์ชิ้นงานเอง ทำให้มีเอกลักษณ์ รวมถึงตอกย้ำตอบสนองต่อความต้องการเป็นทางเลือก ของผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม และตรงความต้องการ

สภาพการแข่งขันในตลาดสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องนุ่งห่มในบริเวณพื้นที่ตลาดบางปู จังหวัดสมุทรปราการ มีคู่แข่งและระดับความเข้มข้นในการแข่งขันโดยผ่านคู่แข่งหลักและคู่แข่งทางรอง ซึ่งในบริเวณพื้นที่ตลาดบางปู จังหวัดสมุทรปราการ แบ่งเป็น 2 ประเภท

- ประกอบด้วย
1. คู่แข่งหลัก ได้แก่ ร้านเต็ง 1 เสื้อตราฮีหื้อ เป้า ยิง ฉุบ
 2. คู่แข่งรอง ได้แก่ ร้านช.เจ็ด

คู่แข่งหลัก

1. เสื้อร้านร้านเต็ง 1 เป็นที่รู้จักในฐานะธุรกิจที่เลือกทำการตลาดในแบบเฉพาะของตัวเอง ในพื้นที่ตลาดนัด ด้วยการใช้ ราคาอยู่ระหว่าง 199 – 250 เป็นผลิตภัณฑ์ที่คุณภาพอยู่ในระดับมาตรฐาน ลักษณะเนื้อผ้าที่ดี แต่ในด้านลักษณะของลวดลายนั้นเป็นลวดลาย ตามกระแส สินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ กลุ่มเสื้อยืด ที่มีลักษณะลาย ที่ใช้โลโก้ของสินค้าชื่อดัง เช่น Nike, Puma, Adidas, Quiksilver ซึ่งลวดลายเหล่านี้สามารถพบเห็นได้ตามตลาดทั่วไป แต่เนื่องจากลวดลายนั้นเป็นการคัดแปลงจากลายต้นฉบับ ทำให้ภาพลักษณ์ของร้านเต็ง 1 นั้นมีภาพลักษณ์นั้นด้อย และไม่ได้รับความสนใจเนื่องจาก ความซ้ำซาก จำเจ ของลาย

2. เสื้อตรयीห่อเปา ยิง จวบ เป็นที่รู้จักอย่างดี ในฐานะผู้นำตลาดเสื้อยืดครอบครัวอบอุ่น โดยมีกลุ่มเป้าหมาย เป็นเสื้อผ้าสำหรับเด็ก และกลุ่มครอบครัว มีฐานกำลังการผลิตที่สูง ราคาอยู่ระหว่าง 220 – 350 บาท เป็นผลิตภัณฑ์ที่คุณภาพอยู่ในระดับสูง มีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ดำเนินกลยุทธ์ด้วยการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน เช่น เสื้อครอบครัว เสื้อเด็ก เป็นต้น

คู่แข่งรอง

กลุ่มร้านเสื้อร้านช.เจ็ด ทำการตลาดโดยการ ตั้งหน้าร้านเล็ก อาศัยการทำตลาดโดยมุ่งตลาดนัด ตามท้องที่ต่างๆ โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางหน้าร้าน มีลักษณะของสินค้า คือ เสื้อผ้าประเภทเสื้อยืด ทั้งเสื้อยืดที่มีรูปแบบเป็นสีพื้น และเสื้อยืดแบบที่เป็นลวดลายต่างๆ

ซึ่งความนิยมของผู้บริโภคนั้นขึ้นอยู่กับรูปแบบ โอกาสในการใช้ และ ราคา จะมีราคาขายอยู่ระหว่าง 250 – 299 บาท

ตลาดนัดทั่วไป กลุ่มพ่อค้า-แม่ค้า ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเสื้อยืดหรือเสื้อผ้อื่นๆ ในบริเวณพื้นที่ต่างๆ ในเขตพื้นที่ชุมชน หรือหมู่บ้าน โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางแผง หรือร้านเล็กๆจัดวางแบบชั่วคราว ราคาสินค้าอยู่ระหว่าง 199 -300 บาท

หมายเหตุ : สำหรับคู่แข่งในลักษณะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ในบริเวณที่ตั้งของทางร้านและบริเวณ

ใกล้เคียง ยังไม่มีร้านใดที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกับทางร้านเจโอทู

สภาพการแข่งขัน (SWOT Analysis)

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ 4P's (Product)

ร้านเสื้อกรีน JO2	ร้านเป่า ยิง ฉุบ	ร้านตลาดนัด	ร้านเต็ง 1	ร้านช.เช็ด
<ul style="list-style-type: none"> - ทางร้านเลือกใช้วัสดุคืบที่มีคุณภาพ ทั้งเนื้อผ้า และสีสวยสดใส - ลวดลาย สวย สดใส น่ารัก เหมาะกับทุกเพศ ทุกวัย - มีลวดลายให้เลือกตาม ราศี สามารถสวมใส่เอง และเป็นของฝากได้ - มีผลิตภัณฑ์ให้เลือก 2 แบบ คือ แบบ เสื้อ 12 ราศี และ แบบที่ทางร้านออกแบบ ซึ่งมีการออกแบบเพิ่มเติม เดือนละ 1 ลาย เป็นอย่างน้อย 	<ul style="list-style-type: none"> - ลวดลายเน้นความน่ารัก สวยงาม - มีรูปแบบ ไม่หลากหลายมีเพียงชนิดเดียว คือ เสื้อยืดเท่านั้น - ผลผลิตมีจำนวนมาก เกิดการประหยัดต้นทุนต่อจำนวนการผลิต - กลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นเด็ก และครอบครัว 	<ul style="list-style-type: none"> - มีความหลากหลายของสินค้า มีลวดลายให้เลือกมากมาย แต่ลายซ้ำซาก ไม่มีความแปลกใหม่ - สินค้าอาจไม่ได้รับความไว้วางใจในคุณภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีความหลากหลายของสินค้า มีลวดลายให้เลือกมากมาย แต่ลายซ้ำซาก ไม่มีความแปลกใหม่ - สินค้าอาจไม่ได้รับความไว้วางใจในคุณภาพ - เป็นธุรกิจซื้อมาขายไป ไม่มีการพัฒนาในรูปแบบ คุณลักษณะลวดลายสินค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - ตรายี่ห้อที่มีขายสินค้าเฉพาะ คือเน้นลักษณะเสื้อเช็ดเท่านั้น แต่มีความหลากหลายครอบคลุมลักษณะของเสื้อเช็ด มีเสื้อสีพื้นต่างๆ และ เสื้อเช็ดที่เป็นลวดลาย - เน้นที่ความหลากหลายของเจดสี - เป็นเพียงการรับมาขายเท่านั้น อาจส่งผลถึงด้านคุณภาพที่ไม่ดี

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ 4P's (Price)

ร้านเสื้อสตรี JO2	ร้านเป้ายิ่งฉุย	ร้านตลาดนัด	ร้านเต็ง 1	ร้านช.เจ็ด
<p>- เสื้อที่ร้านออกแบบราคาขายที่ 199 บาท เท่ากันหมดทุกชั้นประชาชนทุกระดับสามารถซื้อได้ มุ่งเน้นที่ความสามารถและกำลังซื้อของคนที่มีรายได้ระดับปานกลาง</p> <p>- จากราคาที่ถูกผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายจึงเกิดความยินดีที่จะจ่าย</p> <p>- สินค้าที่รับคำสั่งมาจากลูกค้า เสื้อยืดทุกขนาด 150 บาท เสื้อโปโลทุกขนาด 220 บาท</p>	<p>- ผลกระทบจากเศรษฐกิจทำให้ส่งผลให้ราคาขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพิ่มมากขึ้น ราคาอยู่ระหว่าง 220 – 350 บาท</p>	<p>- ราคา อยู่ระหว่าง 199 – 300 บาท แตกต่างกันออกไปแล้วแต่ผู้ขาย และประเภทของเสื้อผ้า</p>	<p>- กลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยาทางการตลาด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจว่าสินค้านี้มีราคาถูกกว่า เช่น ราคาอยู่ระหว่าง 199 – 250 บาท แทนที่จะเป็น 200 – 250 บาท</p>	<p>- กลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยาทางการตลาด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจว่าสินค้านี้มีราคาถูกกว่า เช่น ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 250 -299 บาท แทนที่จะเป็น 250 - 300 บาท</p>

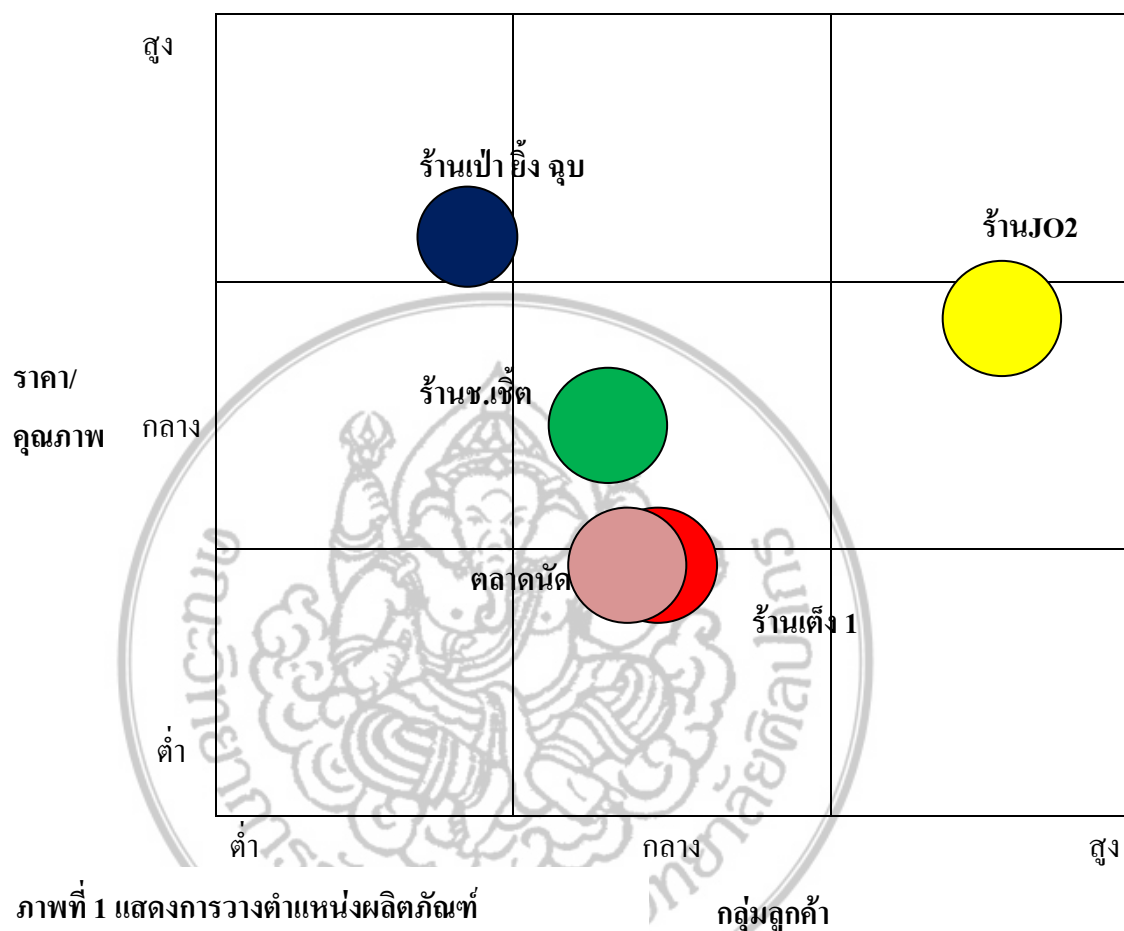
ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ 4P's (Place)

ร้านเสื้อกรีน JO2	ร้านเป่า ยิง อูบ	ร้านตลาดนัด	ร้านเต็ง 1	ร้านช.เช็ด
<ul style="list-style-type: none"> - บริเวณที่ตั้งของร้านอยู่ในเขตตลาดบางปู สถานที่ท่องเที่ยว รวมทั้งโรงงานอุตสาหกรรม สถาบันการศึกษาหน่วยงานรัฐและเอกชน บ้านเรือน และหอพัก มีการเคลื่อนไหวของกลุ่มผู้บริโภค เป้าหมายมาก - การเดินทางสะดวกสบาย ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึง ร้าน และสินค้าง่าย - การจัดหน้าร้านที่ดึงดูดความสนใจต่อผู้พบเห็น ซึ่งรูปแบบในการตกแต่งร้านนั้นจะมีความสัมพันธ์กับรายละเอียดของทางร้าน 	<ul style="list-style-type: none"> - การเดินทางไม่สะดวก และห่างไกลแหล่งสาธารณูปโภคเข้าถึงได้ยาก - ไม่มีร้านค้า หรือบริษัทห้างร้านใดๆในบริเวณใกล้เคียงทำให้เป็นจุดบอดและเป็นการลดโอกาสที่ผู้บริโภคจะเข้าร้าน - มีตั้งร้าน เป็นมุมเล็กๆ ตามงานประชุม หรืองาน โอกาสหรือเทศกาลต่าง เช่น งานวันเด็ก 	<ul style="list-style-type: none"> - การเดินทางสะดวก เพราะที่ตั้งตลาดส่วนใหญ่อยู่ในเขตชุมชน เช่น หมู่บ้าน - ภาพลักษณ์ของบริเวณที่ตั้งร้านไม่ดี ส่งผลกระทบต่อ ยอดขาย เช่น ที่ตั้งเป็นบริเวณลานดิน เป็นต้น - ปัญหาฤดูกาล ส่งผลไปยังยอดขาย เช่น ฤดูฝน ฝนตก ลูกค้าไม่เดินตลาด เป็นต้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ตั้งอยู่ในพื้นที่ตลาดนัดบางปู ใกล้เคียงกับที่ตั้งของทางร้านเจ ไอทูที่สุด - การเดินทางสะดวก เพราะที่ตั้งตลาดส่วนใหญ่อยู่ในเขตชุมชน เช่น หมู่บ้าน - ภาพลักษณ์ของบริเวณที่ตั้งร้าน ไม่ดี ส่งผลกระทบต่อ ยอดขาย เช่น ที่ตั้งเป็นบริเวณลานดิน เป็นต้น - ปัญหาฤดูกาล ส่งผลไปยังยอดขาย เช่น ฤดูฝน ฝนตก ลูกค้าไม่เดินตลาด เป็นต้น 	<ul style="list-style-type: none"> - การเดินทางสะดวก และใกล้แหล่งสาธารณูปโภค เข้าถึงได้ง่าย - มีการจัดลดราคาตามงานประชุม หรือ งานเทศกาลต่างๆ เช่น งานวันเด็ก วันแรงงาน เป็นต้น

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ 4P's (Promotion)

ร้านเสื้อกรีน JO2	ร้านเป่า ยิง อูบ	ร้านตลาดนัด	ร้านเต็ง 1	ร้านช.เจ็ด
<ul style="list-style-type: none"> - มอบสิทธิพิเศษสำหรับผู้บริโภคในการสะสมตราประทับจากทางร้าน ครบ 10 ดวงแลกเสื้อฟรี 1 ตัว - ประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องโดยผ่านพนักงานของทางร้าน และป้ายโฆษณาร้าน -สร้างสถานการณ์ในการทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก โดยใช้คนจำนวนหนึ่งใส่เสื้อของทางร้านเดินตามไปสถานที่สำคัญต่างๆ - ประกันความพอใจในสินค้า สามารถเปลี่ยน หรือคืนได้ภายในเงื่อนไขของทางร้าน 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีอิสระในการคิดการส่งเสริมการขาย หรือแม้กระทั่งการประชาสัมพันธ์ - เป็นเพียงสาขาย่อยซึ่งไม่ได้รับความสนใจจากสาขาใหญ่เป็นเพียงการปล่อยให้ดำเนินธุรกิจไปตามเจ้าของสาขานั้นๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีอิสระในการคิดการส่งเสริมการขาย ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการแต่ละราย 	<ul style="list-style-type: none"> - มีอิสระในการคิดการส่งเสริมการขาย ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการแต่ละราย 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการจัดช่วงสัปดาห์ลดกระหน่ำ ส่งผลให้ยอดขายพุ่งสูง ด้วยระยะเวลาเพียงไม่นาน

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

วัยรุ่น มั่นใจในตัวเอง มีสไตล์เป็นของตัวเอง ชอบความแปลกใหม่ รักและชอบในแฟชั่น เสื้อยืด ผู้ที่ชอบความสะดวกสบายแต่อยู่ภายใต้แนวคิดความมีระดับ มีอิสระทางความคิดที่จะแตกต่างแต่มีสไตล์ ชอบการแต่งตัว รู้สึกตื่นเต้นและตื่นตัวในการแสวงหาสิ่งใหม่ รวมไปถึงวัยทำงาน และบุคคลทั่วไปที่มีความชื่นชอบที่จะสวมใส่เสื้อยืดโดยยึดแนวคิดความเป็นตัวของตัวเอง สนุกสนาน ร่าเริง มีอารมณ์จินตนาการและความคิดสร้างสรรค์ รวมไปถึงผู้ที่ชื่นชอบในการสะสม เสื้อที่มีลายที่แปลกใหม่ สะดุดตา และกลุ่มหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน สถาบันการศึกษา ธุรกิจห้างร้าน กลุ่มบุคคลและมูลนิธิ รวมถึง พ่อค้า ส่ง-ปลีกต่างๆ

การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจัยภายใน(SWOT Analysis)

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - ความสามารถในการบริหารจัดการสามารถสั่งการได้รวดเร็วเนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวทำให้ไม่ต้องผ่านขั้นตอนของสายงานมากมายวุ่นวาย - มีความรู้ความสามารถทางการบริหารจัดการ เนื่องจากจบการศึกษามาโดยตรง หากเกิดปัญหา ด้านบุคคล สามารถลงไปทำงานเองได้ในทุกๆกระบวนการ 	<ul style="list-style-type: none"> - ทุกๆส่วนของทางร้านขึ้นอยู่กับความคิดตัดสินใจของเจ้าของคนเดียวอาจทำให้เกิดปัญหา เรื่องความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่างๆ - ขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการ เช่น ทรัพยากรบุคคล เป็นต้น - การบริหารบุคคลภายใต้แนวคิด คนในครอบครัวเดียวกัน อาจส่งผลถึงสายการบังคับบัญชาทำบางสถานการณ์
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีการแบ่งส่วนตลาดเป้าหมายมุ่งเฉพาะส่วน ผู้ที่มีความชอบในความแปลกใหม่ของลายเสื้อ หนีความซ้ำซาก น่าเบื่อ ของตลาดลายเดิมๆในพื้นที่เป้าหมาย - มีจัดทำส่งเสริมการตลาด ได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านป้ายโฆษณา การกำหนดสิทธิพิเศษในการซื้อสินค้า เป็นต้น - เพิ่มขีดความสามารถได้เนื่องจากสินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากคู่แข่งในพื้นที่ - มีกลุ่มลูกค้ารองรับเนื่องจากความสนิทสนมกับผู้ใหญ่ในพื้นที่เป็นอย่างดี จากหน่วยงานราชการและเอกชน รวมถึงกลุ่มคนและมูลนิธิต่างๆ จึงทำให้สามารถติดต่อและเพิ่มลูกค้าได้ง่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นร้านค้าที่เปิดใหม่ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก ต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ในช่วงระยะแรกๆ - สินค้ามีขาดความหลากหลาย ความต้องการของผู้บริโภคนั้นไม่มีที่สิ้นสุด มีสินค้ามี 2 ลักษณะคือเสื้อยืดที่เป็นลายเอกลักษณ์ของทางร้าน กับการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า - เนื่องจากมีการสายการผลิตเป็นรายชิ้น อาจส่งผลให้ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเสื่อมสภาพเร็วกว่ากำหนด

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> - มุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของผู้บริโภค ผู้ประกอบการมีใจรักและยินดีในการให้บริการแก่ลูกค้า - มีการสร้างบรรยากาศที่ดีภายในร้าน ด้วยการ ตกแต่งร้านให้สวยงาม เรียบร้อยความสนใจด้วยการเปลี่ยนรูปแบบร้าน ทุกเดือนตามลวดลายของเสื้อในแต่ละเดือน - ผู้บริโภคเข้าถึงตัวสินค้าได้ทุกตัว ไม่มีการปิดกั้นใด 	<ul style="list-style-type: none"> - ปัญหาด้านความเป็นอิสระ ผู้บริโภคอาจเกิดความเบื่อหน่ายหรือรำคาญในการเลือกซื้อของเนื่องจากการดูแลเข้าถึงผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด - พนักงานมีจำนวนน้อย อาจส่งผลถึง การดูแล เอาใจใส่ลูกค้าได้
ด้านการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - มีทั้งการผลิตเสื้อในลายที่เป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน กับ ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และมีสินค้าคงคลังที่พอเหมาะ ทำให้สินค้าไม่ขาดมือ หากความต้องการของลูกค้ามากกว่าที่คาดการณ์ไว้ - ใช้เวลาในกระบวนการผลิตเพียงแค่ 16-20วินาที/ตัว 	<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนการผลิตเสื้อยืดที่ออกแบบเองของทางร้านอยู่ในระดับปานกลาง แต่อาจเกิดภาระค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้บริโภคเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษาที่มีกำลังซื้อไม่มากนัก แต่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย เนื่องจากราคาเหมาะสมกับกำลังซื้อทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจและยินดีที่จะจ่ายเงินซื้อสินค้า - ช่วยทำให้เกิดความตื่นตัวของผู้บริโภค เนื่องจากสินค้ายังไม่เคยมีมาก่อนในบริเวณพื้นที่ 	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้บริโภคบางรายอาจมีรสนิยมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ตามยุคสมัย ส่งผลต่อยอดขายในสื่อที่มีการออกแบบเอง และเสียโอกาสในส่วนยึดครองตลาดในอนาคตหากผู้บริโภคเปลี่ยนแนวรสนิยมในการเลือกซื้อ
สถานการณ์การแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> - คู่แข่งขันรายอื่นๆ ในตลาดขาดการวางแผนหรือส่งเสริมการขายอีกทั้งสินค้าไม่สามารถตอบสนองผู้บริโภคได้เท่าไรนัก - แนวโน้มมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น ทำให้การแข่งขันขยายตัว ส่งผลให้เกิดการแข่งขันทางการตลาด อาจส่งผลให้ทางร้านมีการปรับปรุง พัฒนาสินค้าต่อไปเรื่อยๆ - ในบริเวณที่ตั้งร้านและบริเวณใกล้เคียง ยังไม่มีร้านใดที่ทำธุรกิจนี้ ลักษณะเดียวกันกับ ทางร้าน ทำให้ทางร้านเป็นเพียงรายได้ที่ทำธุรกิจด้านนี้ - ทั้งยังมีฐานลูกค้าที่กว้างขวาง และมีลูกค้ารองรับจำนวนมาก เนื่องจากมีการติดต่อและมีความสัมพันธ์อันดีกับกับผู้ใหญ่ในพื้นที่ 	<ul style="list-style-type: none"> - สำหรับด้านสื่อที่เป็นลายเอกลักษณ์ของทางร้าน มีคู่แข่งเดิมหรือคู่แข่งใหม่ที่เห็นโอกาสของธุรกิจอาจมีการลอกเลียนแบบสินค้าของทางร้าน - สำหรับด้านสื่อที่ออกแบบการเข้ามาของคู่แข่งสามารถเข้ามาได้ง่ายเพราะใช้เงินลงทุนไม่มากนัก - กระแสแฟชั่นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้องติดตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและกระแสแฟชั่นอย่างต่อเนื่อง

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก(ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
เทคโนโลยี	<ul style="list-style-type: none"> - นำเทคโนโลยีมาช่วยในการส่งเสริมการขาย ทั้งในด้านออกแบบ และการสร้างความพึงพอใจช่วย ทำให้เกิดความตื่นตัวของผู้บริโภค เนื่องจากสินค้ายังไม่เคยมีมาก่อน ในบริเวณพื้นที่ - นำเทคโนโลยีมาช่วยในกระบวนการผลิตทำให้ประหยัดเวลา และแรงงาน ช่วยเพิ่มผลผลิตให้ทางร้านมากยิ่งขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - เทคโนโลยีที่นำมาช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เช่น คอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการวาดแบบ มีราคาสูง หรือเก่าล้าสมัย
สภาพเศรษฐกิจ	<ul style="list-style-type: none"> - สภาวะเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อเกิดการเปรียบเทียบในราคาและคุณภาพระหว่างทางร้านกับคู่แข่ง เป็น โอกาสเพิ่มยอดขายของทางร้าน - ไม่ส่งผลกระทบมากเนื่องจากสินค้าเป็น 1 ปัจจัยปัจจัย 4 ที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ หรือการเปลี่ยนพฤติกรรม จากซื้อของแพงมาเป็น การใช้บริการของทางร้านที่มีสินค้าในราคาไม่แพง 	<ul style="list-style-type: none"> - สำหรับด้านสื่อที่เป็นลายเอกลักษณ์ของทางร้าน มีคู่แข่งเดิมหรือคู่แข่งใหม่ที่เห็น โอกาสของธุรกิจอาจมีการลอกเลียนแบบสินค้าของทางร้าน - สำหรับด้านสื่อที่ออกแบบ การเข้ามาของคู่แข่งสามารถเข้ามาได้ง่ายเพราะใช้เงินลงทุนไม่มากนัก

สภาพการแข่งขัน

จะใช้ **Five Force Model** ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันที่มีต่อธุรกิจ โดยแยกการวิเคราะห์โดยใช้องค์ประกอบ 5 หลักดังนี้



ภาพที่ 2 Five Force Model

1. อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม

มีคู่แข่งในตลาด ที่มีผลิตภัณฑ์ในลักษณะเดียวกัน อยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งคู่แข่งหลักๆที่เป็นธุรกิจขนาดกลางถึงใหญ่ เช่น ร้านเสื้อยืดต่างๆไปในพื้นที่ หรือ ร้านที่ดำเนินธุรกิจให้อุตสาหกรรมเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มเหมือนกับทางร้าน ซึ่งเน้นกลยุทธ์ในตัวผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณภาพเทียบเท่า อีกทั้งคู่แข่งอันดับรองลงมาที่มีการกระจายอยู่ทั่วไป ในบริเวณพื้นที่เป้าหมายที่เป็น Market Share ในส่วนตลาดที่ทางธุรกิจให้ความสนใจเป็นอันดับต้นๆ

2. อุปสรรคทางด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา

คู่แข่งสามารถเข้ามาได้ง่าย ประกอบกับจำนวนของประชากรในพื้นที่ เพิ่มมากขึ้นทั้งในผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่แล้ว และทั้งประชากรแฝงที่เข้ามาทำงานในบริเวณพื้นที่ อาจส่งผลให้คู่แข่ง เช่น ผู้ประกอบการรายอื่นอาจเลียนแบบ หรือสร้างตรयीหือเสื้อยืด โดยดำเนินธุรกิจลักษณะเดียวกับทางร้าน มองเห็นถึงโอกาสและความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจประเภทนี้ เพราะ ธุรกิจด้านนี้เป็น การค้าการแข่งขันในตลาดเสรี ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก และเงินทุนหมุนเวียนไม่สูง ทำให้คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้โดยง่าย ไม่มีอุปสรรคด้านการกีดกันทางการค้าใดๆ

3. อุปสรรคจากการมีผลิตภัณฑ์ทดแทน

ผลิตภัณฑ์ของทางร้านนั้นแคบ มีเพียงเสื้อยืดคอกกลม และเสื้อโปโล ในการรับคำสั่งซื้อ จากลูกค้าเท่านั้นส่งผลให้ ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่มีความเคลื่อนไหว ตลอดเวลา อาจส่งผลให้ผู้บริโภคไปใช้สินค้าทดแทน เช่น เสื้อเชิ้ต หรือเสื้อในรูปแบบและประเภท อื่นๆ ที่ทางร้านไม่มี ซึ่งสินค้าทดแทนในบริเวณพื้นที่เป้าหมายในมืออยู่มากมาย สามารถหาซื้อได้ง่าย

4. อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

อำนาจในการต่อรองของลูกค้า มีอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากทางร้านได้มีการรับคำสั่งซื้อ จากลูกค้า และยังมุ่งเน้นการให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในการผลิตเสื้อ เปิดโอกาสให้สามารถกำหนด รายละเอียดได้ในทุกๆ ส่วน จึงเป็นช่องทางของอำนาจในการต่อรองของลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อ ในปริมาณที่มาก หรือน้อยนั้น ส่งผลโดยตรงต่ออำนาจการต่อรอง อำนาจการต่อรองจึงผันแปรตาม ปริมาณในการสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละครั้ง และเนื่องจากทางร้านเป็นเพียงร้านเดียวที่ดำเนินธุรกิจ ในลักษณะนี้ทำให้อำนาจการต่อรองของลูกค้าที่มีอยู่สูง อยู่ในขอบเขตที่พอเหมาะพอดี หรืออยู่ใน จุดที่ทางร้านสามารถยอมรับได้

5. อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต

ทางด้านการผลิต ธุรกิจของทางร้าน ต้องอาศัยความชำนาญในการสกรีนเสื้อเพียงเท่านั้น วัตถุดิบหลักในการผลิต คือ เสื้อเปล่า แต่เนื่องด้วยวัตถุดิบในการผลิตสามารถหาได้ง่าย และมี จำหน่ายในหลายแหล่ง ทำให้อำนาจปัจจัยในการผลิตไม่มีอำนาจในการต่อรองเท่าไรนัก เพราะหาก มีการต่อรองราคาปัจจัยในการผลิตที่ทางร้านไม่พึงพอใจ หรือไม่สามารถยอมรับได้ ทางร้านก็ สามารถติดต่อกับผู้ขายปัจจัยการผลิตรายอื่นๆ ที่กระจายอยู่ในแหล่งบริเวณใกล้เคียงได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สรุป

อุปสรรคต่างๆ ส่งผลกระทบต่อทางธุรกิจในระดับหนึ่งเท่านั้น ไม่ส่งผลกระทบต่อภาพรวม มีเพียงแต่อุปสรรคทางด้านคู่แข่งรายใหม่เท่านั้น ที่เป็นปัญหาที่ยากในการแก้ไข เพราะความง่าย ในการที่จะ เข้า – ออกในตลาดเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มในพื้นที่นั้น ไม่มีการกีดกันอีกทั้ง เงินลงทุน ในการเริ่มกิจการไม่สูงมาก

บทที่ 4
แผนบริหารจัดการ

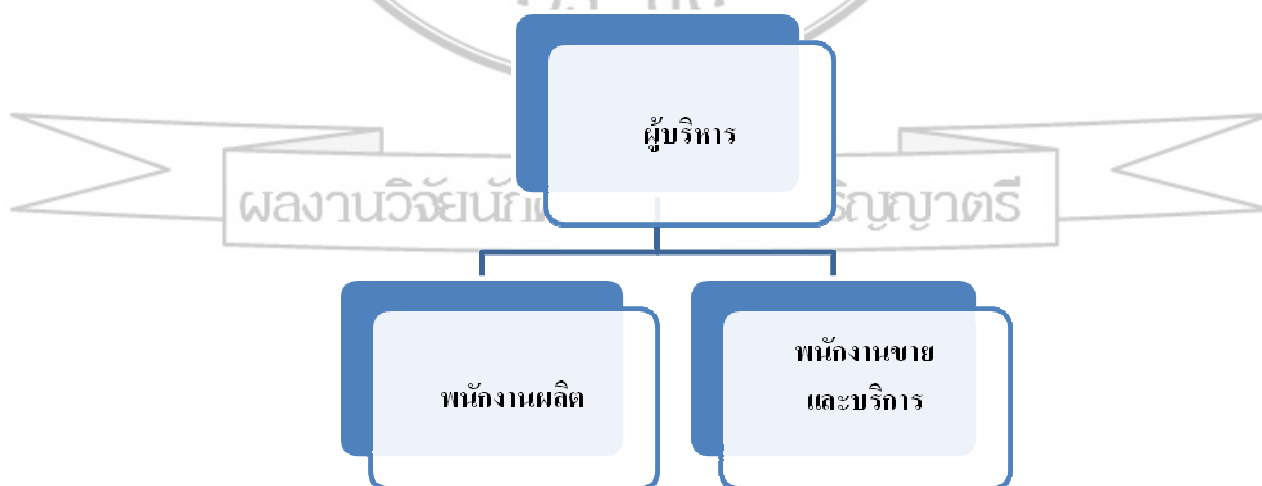
รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ : ร้านเสื้อ เจ โอทู (JO2)
ที่ตั้งกิจการ : ตลาดบางปู 1/300 หมู่ที่ 2 ตำบลท้ายบ้าน อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
10280

โทรศัพท์ 02-7090430 โทรสาร 02-3883040

เวลาเปิด-ปิด :
สำหรับลูกค้าที่ต้องการสั่งผลิต เปิดให้บริการทุกวัน เวลา 09.00 น. - 18.00 น.
สำหรับลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป เปิดให้บริการ วันศุกร์ – อาทิตย์ เวลา 09.00 น. - 18.00 น.
รวมเวลาวันละ 8 ชั่วโมง

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 3 แสดงแผนผังองค์กร

หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1.นาย อาทิตย์ เรืองแสง

ตำแหน่ง : ผู้บริหาร
 หน้าที่ความรับผิดชอบ : จัดทำบัญชี ประมาณการกระแสเงินสด
 ดูแลและทำงานในกระบวนการผลิตและบริการในภาพรวม
 การศึกษา : ปริญญาตรี
 อัตราเงินเดือน : 10,000 บาทต่อเดือน

2.นางสาว พรวิมล มาลัยจิตต์

ตำแหน่ง : พนักงานผลิต
 หน้าที่ความรับผิดชอบ : ควบคุมกระบวนการการผลิต สินค้าให้มี
 คุณภาพภายใต้คำสั่งซื้อ ออกแบบลายเสื้อที่มีลักษณะเด่นเฉพาะของทางร้าน
 การศึกษา : ปวช.
 อัตราเงินเดือน : 8,000 บาทต่อเดือน

3.นางสาว อาทิตยา ศรีสุริโย

ตำแหน่ง : พนักงานขายและบริการ
 หน้าที่ความรับผิดชอบ : ทำการขาย ดูแลลูกค้าในร้าน
 ให้คำแนะนำทางเทคนิค ในส่วนของการออกแบบด้วยคอมพิวเตอร์

การศึกษา : ปวช.
 อัตราเงินเดือน : 8,000 บาทต่อเดือน

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร
 ตารางที่ 5 จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	ผู้บริหาร	1	10,000	10,000
2.	พนักงานผลิต	1	8,000	8,000
3.	พนักงานขายและบริการ	1	8,000	8,000
รวมจำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายเงินเดือน		3	26,000	26,000

วิสัยทัศน์

มุ่งความเป็นเลิศด้านคุณภาพ และความสวยงามของสินค้า ความแปลกใหม่ สร้างความตื่นตัวของตลาดและการบริการ ความสะดวกสบาย ราคาถูกเพื่อเป็นที่นิยมของหมู่วัยรุ่นและขยายไปยังกลุ่มอื่นๆ

พันธกิจ

1. ความมีคุณภาพ สีสดและลวดลายสวยงาม
2. ราคายุติธรรม ไม่แพงเกินไป
3. ควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบในการทำเสื้อกรีน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

เป้าหมายทางธุรกิจ

- เป้าหมายระยะสั้น เป็นที่นิยมและยอมรับของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายในเขตพื้นที่เป้าหมาย
- เป้าหมายระยะกลาง เพิ่มและรักษาส่วนยึดครองตลาด และสามารถจ่ายชำระคืนเงินกู้
- เป้าหมายระยะยาว เพิ่มขยายสาขาให้มากขึ้น

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ในพื้นที่เป้าหมาย ยังไม่มีคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับทางร้าน JO2
2. ความสวยงามและลวดลายที่ได้จากการสร้างสรรค์ของผู้บริโภคสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ และเข้าถึงความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา
3. มีการบริการที่มีคุณภาพและเป็นกันเองกับลูกค้าทุกระดับ
4. ราคาสินค้าไม่สูงเกินไป เมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นในพื้นที่ตลาดเป้าหมาย
5. มีการออกแบบลายเสื้อยืดใหม่ เพิ่มเติมทุก เดือน เพื่อเป็นการ เพิ่มทางเลือก และต่อยอด แนวคิดการเป็นร้านทางเลือกใหม่ในรูปแบบลวดลายบนเสื้อยืด
6. มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้หลักผู้ใหญ่ในพื้นที่ ทำให้ง่ายในการติดต่อธุรกิจ และเป็นการช่วยเพิ่มฐานลูกค้ารองรับธุรกิจ

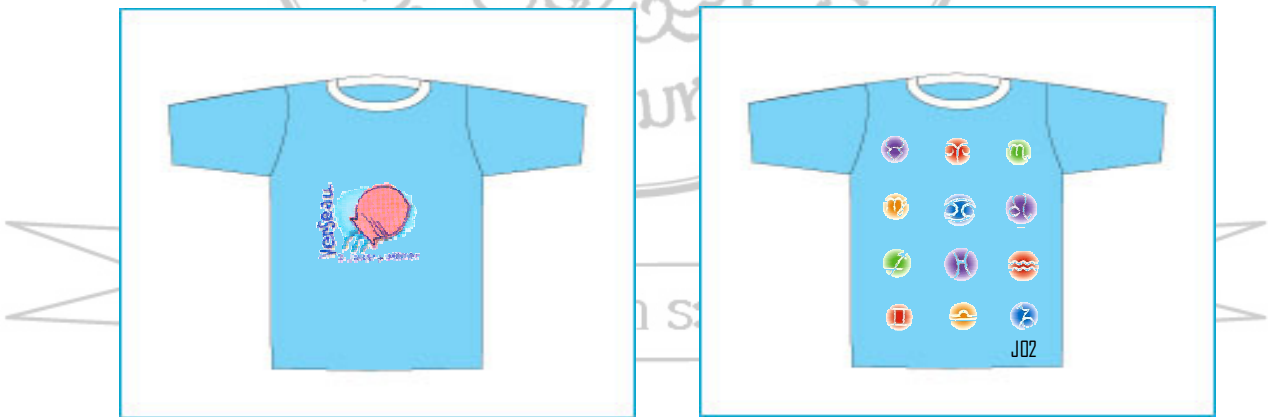
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5 แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์

เสื้อยืด ร้านเจโอทู (JO2) มีผลิตภัณฑ์ ประเภทเสื้อยืด ลวดลาย 12 ราศี มีลักษณะเสื้อเป็นเสื้อยืดคอกลมแขนธรรมดา ขนาด M/L/XL ซึ่งสีพื้นเสื้อยืดเป็นสีขาว โดยเสื้อยืดหนึ่งตัวจะมีสัญลักษณ์ประจำราศี 1 อยู่บนหน้าอกเสื้อ สำหรับข้างหลังเสื้อ นั้นเป็นสัญลักษณ์ประจำราศีรวมทั้ง 12 ราศี มีชื่อร้านกำกับอยู่ด้านล่าง ซึ่งทางร้านจะมีการออกแบบลายใหม่ในทุกๆ เดือน

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างเสื้อโดยการออกแบบจากทางร้าน

ภาพที่ 5 ตัวอย่างลายที่ออกแบบโดยทางร้าน

Poissons
20 février → 20 mars

Lion
22 juillet → 22 août

Vierge
23 août → 21 septembre

3horol.ico

3horol2.ico

3horol3.ico

3horol4.ico

3horol5.ico

3horol6.ico

3horol7.ico

3horol8.ico

3horol9.ico

3horol10.ico

3horol11.ico

3horol12.ico

Aquarius
Jan 21 - Feb 19

Scorpio
Oct 24 - Nov 23

Leo
July 24 - Aug 23

Horoscope Collection

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

- ลวดลาย 12ราศี ที่ทางร้านคิดขึ้นเป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน เป็นการสร้างความแปลกใหม่ สร้างความสะดุดตาแก่ผู้พบเห็น ทำให้ผู้พบเห็นเกิดความประทับใจ ในความแปลกใหม่ของสินค้า จนเกิดเป็นการซื้อสินค้า รวมถึงการพูดต่อกันปากต่อ โดยทางร้านไม่ต้องเสียเงินค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์เพิ่มแต่อย่างใด

- นอกจากลายที่สร้างความแปลกใหม่ให้ตลาดพื้นที่แล้ว ทางร้านยังได้มีการออกแบบเสื้อเพิ่มเติม เพื่อเป็นการรองรับและขยายรูปแบบของสินค้า โดยอาศัยการร่วมกันออกแบบของบุคลากรในร้าน ภายใต้นโยบายสร้างความแปลกใหม่ สร้างทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคในพื้นที่ ทั้งนี้การออกแบบเพิ่มเติม อยู่นภายใต้ข้อกำหนดทางระยะเวลาที่เหมาะสม ซึ่งจากการคาดการณ์แล้ว ทางร้านจะออกแบบลวดลายเสื้อยืดใหม่ อย่างน้อย เดือนละ 1 ลาย เพื่อเป็นการเพิ่มและรักษาตลาดผู้บริโภคไว้

- การรับคำสั่งการผลิตจากลูกค้า ลูกค้าสามารถเลือกเสื้อได้ 2 ประเภท คือ เสื้อยืดคอกลม และเสื้อโปโล ขนาดเสื้อ M/L/XL

กลยุทธ์ด้านราคา

- สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงไม่ใช่เพียงแค่สินค้าตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ดีเพียงเท่านั้น ปัจจัยที่ส่งผลอย่างมากที่สุดปัจจัยหนึ่งคือ “ ราคา ” ทางร้านได้เล็งเห็นความสำคัญของสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่สู้ดีนัก จึงกำหนดราคาที่เหมาะสมที่ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึง และเป็นเจ้าของได้ง่าย

ทางร้านเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและความพึงพอใจโดยราคาของสินค้าตั้งราคาอยู่ที่ 199 บาท ภายใต้นโยบายการสร้างความแปลกใหม่ให้แก่ผู้บริโภค และหากเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งรายอื่นๆแล้ว ถือว่าเป็นราคาที่อยู่ในระดับกลาง ไม่ถูกและไม่แพงจนเกินไป

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- ทางหน้าร้านโดยตรง ร้านเจโอทู ตั้งอยู่บริเวณ ตลาดบางปู ต.ท้ายบ้าน อ.เมือง จ.สมุทรปราการ ซึ่งเป็นทำเลที่ตั้งที่เป็นแหล่งชุมชน มีประชาชนจำนวนมาก เนื่องจากเป็นตลาดศูนย์รวมผู้คนที่สำคัญในบริเวณเป้าหมาย และ สะดวกในการเดินทาง เนื่องจากติดถนนใหญ่ ซึ่งเป็นสายหลักในการคมนาคมของพื้นที่เป้าหมายในบริเวณพื้นตำบลบางปู

- รูปลักษณะในการจัดหน้าร้านและป้ายโฆษณาร้านที่โดดเด่น บรรยากาศภายในร้าน เป็นรูปแบบที่เน้นความมีระดับ มีการตกแต่งที่ต่างไปจากคู่แข่งที่เป็นหน้าร้านแบบห้องแถวเก่าๆ ไม่มีการวางรูปแบบ

- ด้านการรับคำสั่งการผลิตจากลูกค้า ทางร้านได้อาศัยความสนิทสนม ความสัมพันธ์อันดี กับผู้ใหญ่ในพื้นที่หลายฝ่าย ทำให้สามารถช่วยเพิ่ม ช่องทางการจัดจำหน่ายได้มากขึ้น

- มีการตกแต่งร้านให้เข้ากับลายเสื้อของแต่ละเดือน เพิ่มความแปลกใหม่ และสะดุดตาแก่ผู้พบเห็นได้มาก รวมทั้งยังสามารถทำให้เป็นกระแสข่าวในบริเวณพื้นที่จาก การพูดกันปากต่อปากของลูกค้า นับเป็นการประชาสัมพันธ์ร้าน ที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ดี โดยทางร้านไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมเลย

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

เนื่องจากร้าน เจโอทู ยังไม่เป็นที่รู้จักต่อทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้นจึงมีแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก ดังนี้

- จัดรายการสะสมตราประทับจากทางร้าน โดยทางร้านจะแจกบัตรประทับตราที่มีขนาดเท่ากับนามบัตร ให้แก่ลูกค้าเมื่อซื้อสินค้าจากทางร้าน แต่สิทธิในการประทับตราจะมีผลตั้งแต่ลูกค้าซื้อเสื้อยืดของทางร้าน ได้สิทธิในการรับประทับตรา 1 ดวง เมื่อลูกค้าสะสมตราประทับจากทางร้าน ครบ 10 ดวง สามารถแลกรับ เสื้อยืดจากทางร้าน ฟรี 1 ตัว (ยกเว้นลาย 12 ราศี)

- การสร้างสถานการณ์ โดยให้กลุ่มคนประมาณ 5-12 คน ซึ่งใส่เสื้อของทางร้าน เดินจับกลุ่มไปในสถานที่บริเวณต่างๆในพื้นที่เป้าหมาย เป็นการเล็งเรื่องความสนใจ กระตุ้นความอยากรู้ อยากรูเห็นแก่ประชาชนผู้พบเห็น ซึ่งมีความถี่อยู่ที่ 2 วันต่อเดือน เป็นระยะเวลา 2 เดือน

- ทำป้ายแนะนำร้าน ซึ่งเป็นป้ายที่บอกสถานที่ตั้ง ของทางร้านและเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ แนะนำร้านภายในบริเวณระยะรัศมี 500 เมตร เพื่อเป็นการชักจูงให้ลูกค้าและเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ใน ตราสินค้าและผลิตภัณฑ์

- การตกแต่งร้าน เน้นภายในร้านให้มีความปลอดโปร่ง สร้างความรู้สึกที่ดีให้แก่ลูกค้า ไม่ให้เกิดความรู้สึกอึดอัด จนไม่อยากเข้า อีกทั้งมีการตกแต่งภายในให้เข้ากับลายเสื้อในแต่ละเดือน เพิ่มความแปลกใหม่ และสะดุดตาแก่ผู้พบเห็น เพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้น

ภาพที่ 6 แสดงตัวอย่างป้ายโฆษณา



ประกันความพึงพอใจ

ร้านมุ่งเน้นถึงความสำคัญถึงคุณค่าทางอารมณ์หรือจิตใจด้วย โดยหากมีการซื้อสินค้าไปแล้วไม่พอใจในคุณภาพหรือเกิดความลังเลในผลิตภัณฑ์ สามารถโทรศัพท์สอบถามหรือนำมาเปลี่ยนได้ทั้งนั้น ไม่ว่าจะกรณีไม่พอใจ ไม่ชอบสีอยากเปลี่ยนสี/ลาย ผู้บริโภคสามารถทำได้โดยทันที ภายใต้เงื่อนไขและข้อบ่งชี้สถานการณ์รับประกันที่ทางร้านกำหนด

ภายใต้เงื่อนไขและข้อบ่งชี้ของสถานการณ์รับประกันสินค้าของทางร้านเสื้อสกรีน JO2

1. หากเกิดความชำรุด/เสียหายของสินค้าอันเนื่องมาจากการทำความสะอาด ซัก/ล้าง/รีด ที่ผิดวิธีทางร้านจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆทั้งสิ้น
กรณีคืน / เปลี่ยนสินค้า

1.1 สินค้าต้องไม่เสียหายอันเกิดมาจากความจงใจ/ประมาทของผู้บริโภค

1.2 สินค้าต้องไม่ผ่านการทำความสะอาดหรือซัก/ล้าง ใดๆ ทั้งสิ้น

1.3 สินค้าที่สามารถเปลี่ยน หรือทางร้านรับคืน นั้นต้องเป็นสินค้า

ที่ทางร้านเป็นผู้ออกแบบ หากในกรณีเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคออกแบบเอง ทางร้านจะไม่รับผิดชอบ
ต่อความเสียหายใดๆ

*ทางร้านขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขและข้อกำหนดหรือรายละเอียดต่างๆของ
ทางร้าน โดยไม่ต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า

**รายละเอียดของงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายในปีแรก
ประกอบด้วย**

ตารางที่ 6 แสดงงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายปีแรก

ประเภทการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย	ค่าใช้จ่าย
ประกันความพอใจ	3,000 บาท
ป้ายโฆษณาแนะนำร้าน	2,000 บาท
สิทธิพิเศษจากการสะสมตราประทับ	10,000 บาท
การสร้างสถานการณ์ต่างๆ	5,000 บาท
การจัดร้าน	2,000 บาท
รวม	22,000 บาท

ดังนั้น งบประมาณการงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก เป็น 22,000 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6 แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

ผู้ผลิตและจำหน่ายเสื้อ ร้านเจโอทู (JO2) ดำเนินการออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยพนักงานของทางร้านและมีพนักงานดูแลให้คำแนะนำหากผู้บริโภคประสงค์จะลองออกแบบด้วยตัวเอง พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีอิสระในการออกแบบด้วย

ที่ตั้ง : ตลาดบางปู ใกล้ที่ทำการเทศบาลตำบลบางปู
1/300 หมู่ที่ 2 ตำบลท้ายบ้าน อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

รายละเอียด : เป็นห้องขนาด 4 x 6 เมตร

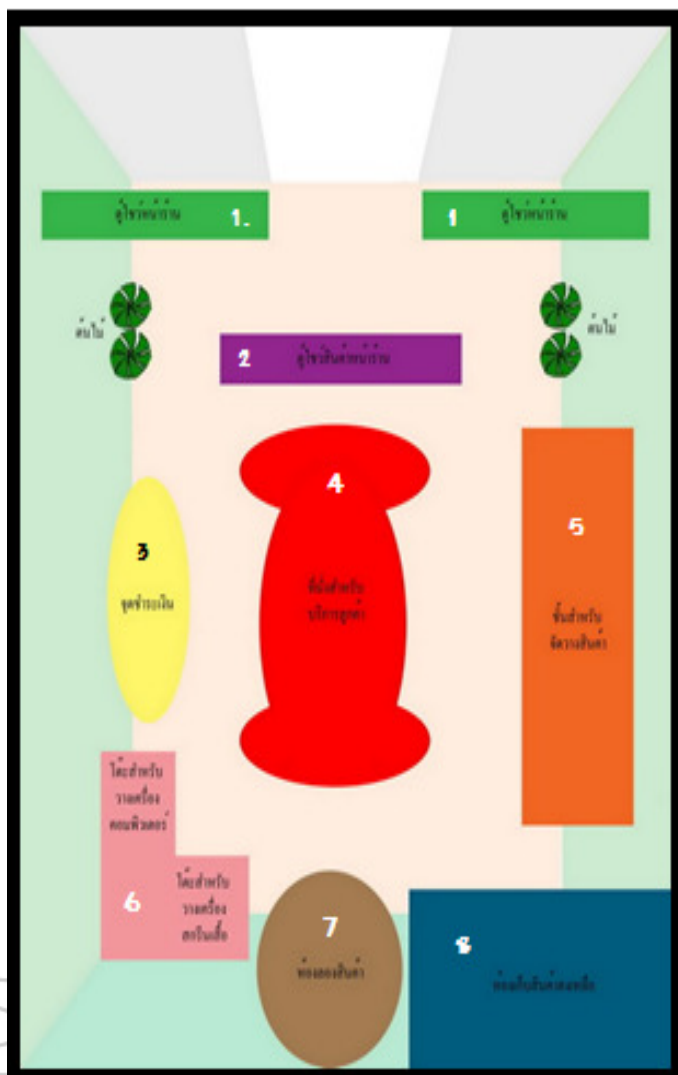
ซึ่งพื้นที่นั้นทางร้านเป็นเจ้าของเอง โดยทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นแหล่งที่มีสินค้าตามความต้องการของผู้บริโภคเป็นจำนวนมากทำให้มีตลาดรองรับกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ภาพที่ 7 สถานที่ตั้ง



แผนภาพที่ 8 แผนผังภายในร้าน

ทาง เข้า-ออก ร้าน



1. ตู้โชว์หน้าร้าน
2. ตู้โชว์สินค้าในร้าน
3. จุดชำระเงิน
4. โซฟา
5. ชั้นจัดวางสินค้า
6. พื้นที่ในการผลิต
7. พื้นที่เก็บ
8. พื้นที่เก็บวัสดุอุปกรณ์

เครื่องมือและอุปกรณ์

ตารางที่ 7 เครื่องมือและ อุปกรณ์ที่ใช้การผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)
1.	เครื่องสกรีนเสื้อขนาด 9" x 9"	1	12,000 บาท	12,000 บาท
2.	Printer Canon MP 145	1	2,200 บาท	2,200 บาท
3.	เครื่องมือช่วยในการตัด	3	70 บาท	210 บาท
	รวม	5		14,410 บาท

เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า

ตารางที่ 8 แสดงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)
1.	คอมพิวเตอร์	1	11,000 บาท	11,000 บาท
2.	เครื่องปรับอากาศ (12,000BTU)	1	12,000 บาท	12,000 บาท
3.	โซฟา	1	1,500 บาท	1,500 บาท
4.	ตู้โชว์หน้าร้าน	2	1,000 บาท	2,000 บาท
5.	จุดชำระเงิน	1	1,000 บาท	1,000 บาท
6.	ชั้นวางสินค้า	1	800 บาท	800 บาท
7.	ชั้นวางวัตถุดิบ	1	800 บาท	800 บาท
8.	ตู้โชว์ในร้าน	1	1,000 บาท	1,000 บาท
	รวม	9		30,100 บาท

กำลังการผลิต

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	:	จำนวน 250 ตัว/วัน
อัตราประมาณการในการผลิต	:	จำนวน 200 ตัว/วัน
เป้าหมายหน่วยการผลิต	:	จำนวน 250 ตัว/วัน
จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน	:	ประมาณ 16 วัน/เดือน
จำนวนเวลาผลิตต่อวัน	:	8 ชั่วโมง/คน/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	:	3 คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	:	คิดเป็นรายชั่วโมง

ผู้จัดการ	เดือนละ 10,000 บาท
พนักงานขายและเทคนิค	เดือนละ 8,000 บาท
พนักงานออกแบบสายเคเบิล	เดือนละ 8,000 บาท

การประเมินราคา

คิดราคาเหมารวมในอัตราเดียว ในราคาขายที่ ตัวละ 220 บาท

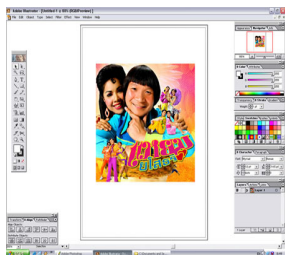
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปีแรก

ตารางที่ 9 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปีแรก

ลำดับ	รายการ	ปริมาณต่อปี	ราคาต่อหน่วย (บาท)
1.	กระดาษ Transfer	7,000 แผ่น	18 บาท
2.	เส้นยึดเปล่า	6,000 ตัว	60 บาท
3.	เส้นโพลีเปล่า	1,000 ตัว	145 บาท
4.	หมึกพิเศษ 6 สี (1,000 cc.)	2 ชุด	1,000 บาท

ขั้นตอนการทำเสื้อกรีนด้วย กระดาษ TRANSFER

ภาพที่ 9 การพิมพ์เสื้อด้วย กระดาษ TRANSFER



1



2



3



6



5



4



7

อธิบายขั้นตอนการทำเสื่อยืดด้วย ด้วย กระดาษ TRANSFER

จากรูป

1. ออกแบบภาพจากโปรแกรม Magic Pro หรือ โปรแกรมที่ถนัดแล้วสั่งพิมพ์
2. นำภาพที่ได้มาตัดตามที่ต้องการ หลังจากนั้นลอกแผ่นด้านหลังออก
3. นำมาวางด้านบนของเสื่อที่เตรียมไว้ (คุณภาพประกอบ)
4. นำกระดาษที่มาพร้อมกับ กระดาษ TRANSFER มาวางทับไว้ด้านบน (คุณภาพประกอบ)
5. ใช้อุณหภูมิ 180 องศา
6. เสร็จแล้วนำเอากระดาษที่ปิดทับออก
7. ได้เสื่อ ตามที่เราต้องการ

หมายเหตุ : กระบวนการในการทำทั้งหมด 1.20 นาที ต่อเสื่อหนึ่งตัว
หมึกสี 100 cc. ทำเสื่อได้ 500 ตัว

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน
ตารางที่ 10 แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำหรับการดำเนินงาน	1,000,000.00	-	200,000.00	800,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	1,000,000.00	-	200,000.00	800,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 รถยนต์	700,000.00	-	-	700,000.00
2.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	14,410.00	-	-	14,410.00
2.3 เฟอร์นิเจอร์และ เครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า	30,100.00	-	-	30,100.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	744,510.00			744,510.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	50,000.00	-	-	50,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000.00	-	-	50,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,794,510.00	-	200,000.00	1,594,510.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00		0.11	0.89

การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 11 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	200,000.00	40,000.00	16,000.00	56,000.00
2	160,000.00	40,000.00	12,800.00	52,800.00
3	120,000.00	40,000.00	9,600.00	49,600.00
4	80,000.00	40,000.00	6,400.00	46,400.00
5	40,000.00	40,000.00	3,200.00	43,200.00
รวม		200,000.00	48,000.00	248,000.00

หมายเหตุ: อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของลูกค้าทั่วไปจากธนาคาร 3 แห่ง คือ

กรุงเทพ 7.75%

กรุงศรีอยุธยา 8%

ธนชาติ 8.25%

เฉลี่ย 8.00%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมราคา (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์ (สิ้นปีที่ 5)
รถยนต์	1	700,000.00	35,000.00	665,000.00	630,000.00	595,000.00	560,000.00	525,000.00
เครื่องสกรีนเสื้อ	1	12,000.00	2,400.00	9,600.00	7,200.00	4,800.00	2,400.00	1.00
เครื่องพิมพ์	1	2,200.00	440.00	1,760.00	1,320.00	880.00	440.00	1.00
เครื่องมือในการตัด	3	70.00	42.00	168.00	126.00	84.00	42.00	3.00
คอมพิวเตอร์	1	11,000.00	2,200.00	8,800.00	6,600.00	4,400.00	2,200.00	1.00
เครื่องปรับอากาศ	1	12,000.00	2,400.00	9,600.00	7,200.00	4,800.00	2,400.00	1.00
โซฟา	1	1,500.00	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	1.00
ตู้โชว์หน้าร้าน	2	1,000.00	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	2.00
จุดชำระเงิน	1	1,000.00	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
ชั้นวางสินค้า	1	800.00	160.00	640.00	480.00	320.00	160.00	1.00
ตู้โชว์ในร้าน	1	1,000.00	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
ชั้นวางวัตถุดิบ	1	800.00	160.00	640.00	480.00	320.00	160.00	1.00
รวมทั้งสิ้น	15	743,370.00	43,902.00	700,608.00	656,706.00	612,804.00	568,902.00	525,014.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนสินค้าขาย (ชิ้น)													
เสื้อ 12 ราศี	180.00	180.00	180.00	240.00	240.00	240.00	420.00	420.00	420.00	540.00	540.00	540.00	4,140.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	-	-	-	-	-	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	570.00
เสื้อยืดอกคู่คำสั่ง	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	100.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,370.00
เสื้อโปโลคู่คำสั่ง	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	720.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวมราคาเฉลี่ย
ราคาสินค้าขาย (ชิ้น)													
เสื้อ 12 ราศี	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	-	-	-	-	-	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00
เสื้อยี่ฉลุูกค้าสั่ง	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
เสื้อโปโลลูกค้าสั่ง	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12
ราคาได้จากขาย												
เสื้อ 12 ราศี	35,820.00	35,820.00	35,820.00	47,760.00	47,760.00	47,760.00	83,580.00	83,580.00	83,580.00	107,460.00	107,460.00	107,460.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	-	-	-	-	-	13,930.00	13,930.00	13,930.00	13,930.00	13,930.00	13,930.00	13,930.00
เสื้อยืดลูกค้าสั่ง	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00
เสื้อโปโลลูกค้าสั่ง	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการรายได้จากการขายได้จากการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย (ชิ้น)		เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 7 %	เพิ่ม 7 %
เสื้อ 12 ราศี	4,140.00	5,000.00	6,000.00	7,000.00	8,000.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	490.00	600.00	700.00	800.00	900.00
เสื้อยืดลูกค้าสั่ง	1,370.00	1,500.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
เสื้อโปโลลูกค้าสั่ง	720.00	800.00	800.00	850.00	900.00
รวมจำนวนสินค้าที่ ขาย	6,720.00	7,900.00	9,500.00	10,650.00	11,800.00
ราคาสินค้า(บาท/ ชิ้น)					
เสื้อ 12 ราศี	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	199.00	199.00	199.00	199.00	199.00
เสื้อยืดลูกค้าสั่ง	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
เสื้อโปโลลูกค้าสั่ง	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
รวมราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	199.50	199.50	199.50	199.50	199.50
รายได้จากการขาย (บาท)					
เสื้อ 12 ราศี	823,860.00	995,000.00	1,194,000.00	1,393,000.00	1,592,000.00
เสื้อที่ออกแบบเพิ่ม	97,510.00	119,400.00	139,300.00	159,200.00	179,100.00
เสื้อยืดลูกค้าสั่ง	205,500.00	225,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
เสื้อโปโลลูกค้าสั่ง	180,000.00	200,000.00	200,000.00	212,500.00	225,000.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	1,306,870.00	1,539,400.00	1,833,300.00	2,064,700.00	2,296,100.00
เงินสดรับการขาย (บาท)	1,306,870.00	1,539,400.00	1,833,300.00	2,064,700.00	2,296,100.00

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (หน่วย)		เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 7 %	เพิ่ม 7 %
กระดาษ Transfer	7,000.00	7,000.00	7,500.00	8,000.00	8,500.00
เลื่อยซัดเปล่า	6,000.00	6,500.00	7,000.00	7,000.00	8,000.00
เลื่อยโปโลเปล่า	1,000.00	850.00	900.00	950.00	1,500.00
หมึกสีพิเศษ (C.C)	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/ หน่วย)					
กระดาษ Iron Transfer	18.00	18.00	18.00	20.00	20.00
เลื่อยซัดเปล่า	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
เลื่อยโปโลเปล่า	145.00	145.00	145.00	145.00	145.00
หมึกสีพิเศษ	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
กระดาษ Iron Transfer	126,000.00	126,000.00	135,000.00	160,000.00	170,000.00
เลื่อยซัดเปล่า	360,000.00	390,000.00	420,000.00	420,000.00	480,000.00
เลื่อยโปโลเปล่า	145,000.00	123,250.00	130,500.00	137,750.00	217,500.00
หมึกสีพิเศษ	2,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	633,000.00	642,250.00	688,500.00	720,750.00	870,500.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	3,000.00	3,000.00	3,000.00	5,000.00	5,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	636,000.00	645,250.00	691,500.00	725,750.00	875,500.00
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	60,196.00	64,525.00	69,150.00	72,575.00
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	63,600.00	64,525.00	69,150.00	72,575.00	87,550.00
วัตถุดิบทางตรงใช้ในการผลิต	572,400.00	640,921.00	686,875.00	722,325.00	860,525.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	636,000.00	645,250.00	691,500.00	725,750.00	875,500.00

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า(บาท)					
ค่าวัสดุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	418,804.00	511,921.00	548,875.00	559,325.00	687,525.00
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	122,960.00	129,000.00	138,000.00	163,000.00	173,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	637,764.00	736,921.00	782,875.00	818,325.00	956,525.00
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	2,882.00	2,882.00	2,882.00	2,882.00	2,877.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	2,882.00	2,882.00	2,882.00	2,882.00	2,877.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	640,646.00	739,803.00	785,757.00	821,207.00	959,402.00
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	64,064.60	73,980.30	78,575.70	82,120.70
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	64,064.60	73,980.30	78,575.70	82,120.70	95,940.20
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	576,581.40	729,887.30	781,161.60	817,662.00	945,582.50
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
ค่าเช่าพื้นที่	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	22,000.00	22,000.00	12,900.00	12,900.00	12,900.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	36,000.00	36,000.00	36,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	448,000.00	398,000.00	388,900.00	402,900.00	402,900.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	6,020.00	6,020.00	6,020.00	6,020.00	6,011.00
รวมค่าเสื่อมราคา	41,020.00	41,020.00	41,020.00	41,020.00	41,011.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	489,020.00	439,020.00	429,920.00	443,920.00	443,911.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	448,000.00	398,000.00	388,900.00	402,900.00	402,900.00

ผลงานวิจัยนันทศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	1,306,870.00	1,539,400.00	1,833,300.00	2,064,700.00	2,296,100.00
รวมรายได้	1,306,870.00	1,539,400.00	1,833,300.00	2,064,700.00	2,296,100.00
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	604,153.80	736,014.50	781,502.00	817,662.00	945,582.50
กำไรขั้นต้น	702,716.20	803,385.50	1,051,798.00	1,247,038.00	1,350,517.50
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	489,020.00	439,020.00	429,920.00	443,920.00	443,911.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหัก ดอกเบี้ยจ่าย	213,696.20	364,365.50	621,878.00	803,118.00	906,606.50
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	16,000.00	12,800.00	9,600.00	6,400.00	3,200.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหัก ภาษีเงินได้	197,696.20	351,565.50	612,278.00	796,718.00	903,406.50
หัก - ภาษีเงินได้	(13,260.96)	16,872.90	68,375.40	81,934.90	112,981.45
กำไรสุทธิ	210,957.16	334,692.60	543,902.60	714,783.10	790,425.05
กำไรสะสม	210,957.16	545,649.76	1,089,552.36	1,804,335.46	2,594,760.51

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 แสดงภาษีบุคคลธรรมดา

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	213,696.20	364,365.50	621,878.00	803,118.00	906,606.50
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
เงินได้ที่ประเมินสุทธิ	183,696.20	334,365.50	591,878.00	773,118.00	876,606.50
ช่วงภาษี0-150,000ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	(63,260.96)	(33,127.10)	18,375.40	99,999.80	99,999.80
ช่วงภาษี1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	(68,064.90)	(37,018.35)
ช่วงภาษี4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	(13,260.96)	16,872.90	68,375.40	81,934.90	112,981.45

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 20 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	1,306,870.00	1,539,400.00	1,833,300.00	2,064,700.00	2,296,100.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(636,000.00)	(645,250.00)	(691,500.00)	(725,750.00)	(875,500.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(448,000.00)	(398,000.00)	(388,900.00)	(402,900.00)	(402,900.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(16,000.00)	(12,800.00)	(9,600.00)	(6,400.00)	(3,200.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	13,260.96	(16,872.90)	(68,375.40)	(81,934.90)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	110,870.00	400,610.96	630,427.10	765,274.60	836,565.10
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในรถยนต์					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(700,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(14,410.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(30,100.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	200,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,594,510.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	1,754,510.00	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	1,120,870.00	360,610.96	590,427.10	725,274.60	796,565.10
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	1,120,870.00	1,481,480.96	2,071,908.06	2,797,182.66
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	1,120,870.00	1,481,480.96	2,071,908.06	2,797,182.66	3,593,747.76

บทที่ 8 แผนฉุกเฉิน

เพื่อให้เสื่อยืด ร้านเจโอทู สามารถปรับแผนดำเนินงานในสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยมีแผนรองรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

1. การเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่

- รักษาระดับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อคงรักษาลูกค้าเดิมไว้
- เพิ่มสายการผลิต รูปแบบที่หลากหลาย เพื่อหาส่วนการตลาดใหม่ๆ
- ปรับปรุงการบริการของพนักงาน
- สร้างภาพลักษณ์ของให้ร้านให้เหนือกว่าคู่แข่ง

2. ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

- เพิ่มการส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์
- ปรับเป้าหมายไปตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น
- เตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำ มาใช้หมุนเวียน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาขาด

สภาพคล่อง

3. จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

- ขยายสาขาให้ครอบคลุม และสอดคล้องต่อความต้องการ

4. ราคาของสินค้าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

- พยายามศึกษาแนวโน้มของเศรษฐกิจ เพื่อการวางแผนจัดการสินค้าคงคลัง
- แสวงหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบใหม่ๆ
- ทำการวิเคราะห์ต้นทุนในทุกด้าน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่สามารถลดได้ หรือต้นทุนที่สามารถหลีกเลี่ยงได้

5. การลาออกหรือลาจิจ ลาป่วยของพนักงาน

- มีสวัสดิการที่ดีให้แก่พนักงาน
- มีกฎระเบียบให้แจ้งล่วงหน้าก่อนการ ลาจิจหรือลาป่วยอย่างน้อย 3 วัน และสามารถลาจิจได้ไม่เกิน 1 สัปดาห์ ลาป่วยได้ไม่เกิน 2 สัปดาห์
- จ้างลูกจ้างชั่วคราว เพื่อเป็นการแก้ไขเฉพาะหน้าไปได้ในระยะหนึ่ง

บทที่ 9
แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ด้านการผลิตภัณฑ์

งานที่ต้องปรับปรุง : ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และทันสมัย

วิธีการ : ศึกษาแนวโน้มของแฟชั่น และความนิยมเพิ่มเติม
หาประสบการณ์เพิ่มเติมจากการค้นคว้าข้อมูล หรือมองตลาดส่วนอื่นเพื่อหาแรงบันดาลใจ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : ได้แรงบันดาลใจใหม่ในการออกแบบทันต่อกระแส
แฟชั่น เพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน

ด้านการตลาด

งานที่ต้องปรับปรุง : ประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นของบุคคลทั่วไป

วิธีการ : เพิ่มช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง
อินเทอร์เน็ต

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : มีคนรู้จัก ร้านมากขึ้น ยอดขายทางร้านเพิ่มขึ้น

ด้านการบริหาร

งานที่ต้องปรับปรุง : สร้างความรู้สึก ความเป็นเจ้าของร่วมแก่พนักงาน

วิธีการ : รับฟังข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็นต่างๆของพนักงาน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : พนักงานมีสุขภาพจิตที่ดีและมีมุมมองที่เปลี่ยนไป
ผลการดำเนินงานของพนักงานดีขึ้น

บรรณานุกรม

- วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.
- วิเชียร วงศ์ณิชากุล, ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว, โชติรส กมลสวัสดิ์. หลักการตลาด. ปทุมธานี:
ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2550.
- คอตเลอร์, ฟิลลิป. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2546.
- สุพรรณิ ศรีธรรรัตน์ “การศึกษาผลกระทบจากการขยายตัวของร้านสะดวกซื้อที่มีผลกับค้าปลีก
แบบดั้งเดิม (โช้วห่วย).” วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2547.

แหล่งอ้างอิงจากอินเทอร์เน็ต

- Paint T-Shirt just only one in the world. <http://www.painttshirt.com/>
- 108 idea.net . http://www.108idea.net/product.detail_0_th_1242076
- เด็กหญิงอัมพวัน เปลี่ยนเปรม. ชมพร : โรงเรียนชมพรบ้านเขากลุ่ม, 2546.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ก
รายละเอียดทั่วไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนการผลิต และรายละเอียดวัตถุดิบ



กระดาษ IRON TRANSFER

คือ กระดาษที่ออกแบบมาสำหรับพิมพ์ภาพลงบนผ้าสีเข้ม โดยเฉพาะ ให้ผลงานคุณภาพสูง 100% หมายถึง ภาพที่ถ่ายทอดลงวัสดุจะมีความสวยงามมาก ๆ ข้อเสีย คือ ราคาสูงทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น นิยมใช้งานที่ต้องการเน้นความสวยงามจริงๆ



กระดาษ Transfer



คือ กระดาษที่ออกแบบมาสำหรับพิมพ์ภาพลงบนวัสดุ โดยเฉพาะ ให้ผลงานคุณภาพสูง 100% หมายถึง ภาพที่ถ่ายทอดลงวัสดุจะมีความสวยงามมาก ๆ ข้อเสีย คือ ราคาสูงทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น นิยมใช้งานที่ต้องการเน้นความสวยงามจริงๆ



กระดาษ EXTRA COATED



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

คือ กระดาษอิงค์เจ็ทที่เคลือบผิวด้านหนึ่งสำหรับงานอิงค์เจ็ท มีราคาถูก ใช้งบงานพิมพ์ระบบ PRINT TRANSFER ได้ดี รองรับคุณภาพ 80 - 90% มีข้อดี คือ ราคาถูก งานที่ได้ถือว่าคุณภาพดีพอสมควร แต่หากต้องการคุณภาพดีที่สุด แนะนำให้ใช้กระดาษ TRANSFER สำหรับหมึกดูราซ์ของเราจะได้ผลคุณภาพสูงเต็ม 100% เลยทีเดียว



หมึกพิเศษ

คือ หมึกดูราซัสสูตรพิเศษ ปรับปรุงใหม่ล่าสุด มีคุณสมบัติพิเศษ คือ ปกป้องภาพจากรังสี UV ได้ดีขึ้นกว่าสูตรเดิม 25% โมเลกุลเล็กรองรับความละเอียดได้ถึง 5,760 DPI มีให้เลือกสำหรับเครื่องพิมพ์ 4 สีธรรมดา คือ CYAN(ฟ้า),YELLOW(เหลือง), MAGENTA (แดง), BLACK(ดำ) และเพิ่มอีก 2 สี สำหรับเครื่องพิมพ์ 6 สีระบบ PHOTO คือ LIGHT MAGENTA(แดงอ่อน) และ LIGHT CYAN (ฟ้าอ่อน) หมึกสำหรับเครื่องพิมพ์ระบบ PHOTO 6 สีจะมีคุณภาพการพิมพ์ระดับภาพถ่าย สวยงามกว่าระบบ 4 สี มากถึง 30% นอกจากนี้เรายังมีหมึกพิเศษสีที่ 7 คือสี LIGHT BLACK สำหรับเครื่องพิมพ์ที่ใช้หมึก 7 สี อีกด้วย หมึกดูราซัสของเราผลิตภายใต้การควบคุมของบริษัทแม่ ในอเมริกาคุณภาพดีสุด ๆ อย่างแน่นอน

น้ำหมึกขนาด 1,000 CC .



Voltage: 220 V Power: 2000 W

ขนาด 41 x 65 x สูง 35 ซม.

ระดับความร้อนควบคุม : 350 องศาเรนไฮน์ระบบตั้งเวลาอัตโนมัติ

น้ำหนัก : 22 KG

ระบบปรับแรงอัดอัตโนมัติทำให้ภาพคมชัด

สามารถปรับระดับความหนาได้

Body โลหะพ่นสี

Heater ทำจากอัลลอยหล่อ

ปรับอุณหภูมิได้ 0-399 องศา

ตั้งเวลาได้ 0-60 วินาที

ชิ้นงานสามารถมีความหนาได้ถึง 1 นิ้ว



คันโยกเปิดกว้าง 70 องศา

เครื่องพิมพ์ระบบอิงค์เจ็ท Canon MP 145

เหมาะกับงาน 6 สี หรือ กราฟิค - ภาพถ่ายคุณภาพสูง

ความละเอียดสูงสุด 5760 จุดต่อนิ้ว

ตลับหมึก 6 ตลับ + ชิพ 6 อัน



- สั่งพิมพ์โดยตรงผ่าน memory cards
 - สั่งพิมพ์โดยตรงผ่านกล่องดิจิตอล เทคโนโลยี USB Direct Print
- สำหรับการเชื่อมต่อแบบไร้สาย มี Bluetooth Technology (ผ่านอุปกรณ์เสริม พิมพ์ภาพด้วย Bluetooth)

-ง่ายด้วยการสั่งพิมพ์โดยตรง

-สามารถพิมพ์ลงบนหน้าแผ่น CDs/DVDs* ได้ด้วย Epson PrintCD software

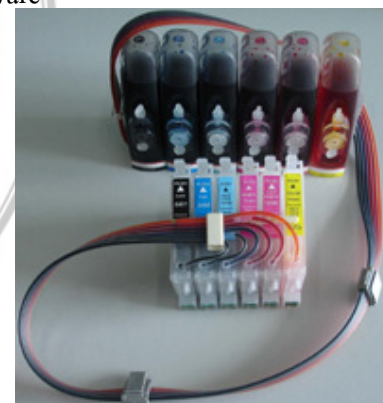
สั่งพิมพ์บน CDs/DVDs ได้โดยไม่ต้องต่อกับ PC

-การพิมพ์ภาพระดับ Photo Lab ด้วยความเร็ว

การพิมพ์ภาพที่ความละเอียดสูง 5760 dpi

ความเร็วในการพิมพ์ 15.6 ppm สำหรับสีดำ , 15.1 ppm สำหรับภาพสี

และเร็วสุดที่ 39 วินาที



ลักษณะของผ้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลักษณะของเนื้อผ้า โดยทั่วไปเนื้อผ้ามีมากมายหลายแบบ แต่ขอแนะนำในส่วนของคุณสมบัติที่คนส่วนใหญ่นิยมใช้กันซึ่งมี 3 ชนิด ดังนี้

เนื้อผ้า	ความยืดหยุ่น	การระบายอากาศ	ราคา
Cotton 100% (ผ้าฝ้าย)	สูงมาก	สูงมาก	สูง
TC (Cotton ผสม Polyester)	ปานกลาง	ปานกลาง	จัดว่าอยู่ในเกณฑ์สูงอยู่
TK (Polyester หรือ โยสังเคราะห์)	พอใช้	พอใช้	ถูกกว่าเนื้อผ้าชนิดอื่น

ผ้าฝ้าย (cotton)

นิยมใช้ทำเสื้อชนิดต่างๆ มีราคาค่อนข้างสูง สมบัติทั่วไปของผ้าฝ้ายก็คือ สวมใส่สบาย ระบายอากาศได้ดี ซับเหงื่อได้ดีเยี่ยม เนื้อผ้าจะมีลักษณะด้าน แต่ก็มีข้อเสียอยู่เหมือนกัน คือมันจะยับง่าย เมื่อซักบ่อยๆ ก็จะช่วย

ผ้าฝ้ายผสมกับใยสังเคราะห์ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่าผ้า T/C หรือ TC

เป็นผ้าที่มีส่วนผสมเป็นใยสังเคราะห์ และนำเนื้อฝ้ายเข้ามาผสมรวมด้วย คุณสมบัติก็จะอยู่กึ่งกลางระหว่างผ้า cotton และผ้า TK ผ้าชนิดนี้นิยมทอผ้าให้มีลักษณะเป็นริ้ว เนื่องจากผ้าประเภท TK และ TC มีสมบัติในการระบายอากาศที่ไม่ค่อยดีนัก การทอผ้า จึงนิยมทอผ้าให้มีริ้วเล็กๆ เพื่อช่วยระบายอากาศ และเพื่อความสบายในการสวมใส่เนื้อผ้า จะมีลักษณะความมัน (น้อยกว่า TK)

ใยสังเคราะห์ หรือที่เรียกกันทั่วไปว่าผ้า T/K หรือ TK

เป็นผ้าที่มีส่วนผสมหลักเป็นใยสังเคราะห์ เนื้อผ้าจะมีลักษณะมัน คุณสมบัติ ทั่วๆ ไป คือ ผ้า TK จะไม่ค่อยยับ อยู่ทรง ไม่ย้วย สีไม่ตก แต่ข้อเสียก็คือเสื้อที่ทำจากผ้า TK ใส่แล้วจะร้อน เนื่องจากระบายอากาศไม่ดีผ้า TK จึงนิยมทอ ให้มีลักษณะเป็นริ้วเช่นกัน ทนทานหาได้ง่ายและวางขายตามท้องตลาด

ความเหมาะสมในการเลือกใช้

Cotton 100% (ผ้าฝ้ายธรรมชาติ)

เหมาะกับผู้ที่ต้องการใช้ในที่กลางแจ้งและโดนแดดบ่อยๆ เพราะผ้าจะระบายอากาศได้ดีไม่ค่อย
อมเหงื่อหรือต้องการความหรูหราใส่สบายแต่ราคาอาจจะสูง

TC (Cotton ผสม Polyester)

เหมาะกับคนที่เหงื่อออกง่ายแม้ทำงานอยู่ในห้องแอร์ เพราะระบายอากาศได้ดีพอสมควรและข้อดีที่โดดเด่นกว่า Cotton 100% คือ อยู่ทรง ไม่หดไม่ย้วย

TK (Polyester หรือ ใยสังเคราะห์)


เหมาะที่จะใช้ในห้องแอร์ ไม่ค่อยโดนแดด

สัญลักษณ์สากลของป้ายสำหรับการดูแลรักษาเสื้อผ้า


สัญลักษณ์สากลของป้ายสำหรับการดูแลรักษาเสื้อผ้ามีอยู่ 5 รูปแบบด้วยกันคือ

	รูปร่างสำหรับซัก	แสดงกระบวนการซัก (โดยใช้มือหรือเครื่องซักผ้าก็ได้)
	รูปสามเหลี่ยม	แสดงกระบวนการฟอกขาวโดยใช้คลอรีน
	รูปเตารีด	แสดงกระบวนการรีดเสื้อผ้า
	รูปวงกลม	แสดงกระบวนการซักแห้ง
	รูปวงกลมในสี่เหลี่ยม	แสดงกระบวนการทำให้ผ้าแห้ง (หลังจากซักผ้า)

บนป้ายสำหรับการดูแลรักษาเสื้อผ้าแต่ละอัน จะต้องเรียงลำดับจากบนลงมาล่างเสมอ


 ถ้ามีเครื่องหมายกากบาท บนสัญลักษณ์ใด ๆ ก็ตามจะมีความหมายว่า ห้าม สำหรับคำขยายต่าง ๆ จะต้องสั้นที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ความหมายของสัญลักษณ์สากลของกระบวนการซัก


 ซักผ้าฝ้าย (ไม่มีขีดด้านล่าง) หมายถึง กระบวนการซักผ้าด้วยเครื่องแบบปกติและ

กระบวนการปั่นผ้าให้แห้งแบบปกติ

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

 ซักผ้าใยสังเคราะห์ (มีขีดหนึ่งขีด) หมายถึง กระบวนการซักผ้าแบบระมัดระวัง และ

กระบวนการปั่นผ้าให้แห้งแบบระมัดระวัง

 ซักผ้าใยขนสัตว์ (มีขีดสองขีด) หมายถึง กระบวนการซักผ้าและปั่นแห้ง ที่ต้องใช้ความ

ระมัดระวังอย่างยิ่ง

สัญลักษณ์เหล่านี้จะต้องประกอบด้วยอุณหภูมิที่เหมาะสมสำหรับการซักผ้า



ซักผ้าฝ้ายสีขาวและผ้าลินินสีขาว (ปราศจากการตกแต่งชนิดอื่น ๆ



ซักผ้าลินิน หรือ วิสโคส (ปราศจากการตกแต่งชนิดอื่น ๆ) เมื่อสีที่ข้อมทนทานได้

ณ.อุณหภูมิ 60°C



ซักผ้าไนลอน ผ้าใยผสมฝ้ายกับพอลิเอสเตอร์ ผ้าฝ้าย หรือผ้าวิสโคส ที่มีการตกแต่งพิเศษ



ผ้าใยผสมฝ้ายกับอะคริลิก ซักผ้าฝ้าย ลินิน หรือวิสโคส เมื่อสีที่ข้อมทนทานได้ ณ อุณหภูมิ

40°C แต่ไม่ใช่ 60°C



ซักผ้าอะคริลิก ผ้าอะซิเตด ผ้าไคอะซิเตด รวมถึงผ้าใยอื่น ๆ ที่นำมาผสมกับใยขนสัตว์ ผ้า

ใยผสมกับพอลิเอสเตอร์ กับขนสัตว์



ซักผ้าขนสัตว์ ผ้าใยผสมขนสัตว์กับใยไหม



ห้ามซักเครื่องซักผ้า (ซักด้วยมือแทน)

ความหมายของสัญลักษณ์สากลของกระบวนการฟอกขาว

โดยใช้คลอรีน คำว่า CL ที่ปรากฏภายในสัญลักษณ์สามเหลี่ยมแสดงให้ทราบว่าสามารถใช้สารฟอกขาว ที่มีคลอรีนเป็นองค์ประกอบ สำหรับตัวอักษรอื่น ๆ จะแสดงให้ทราบว่าใช้สารฟอกขาว ตัวอื่น ๆ ได้







ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อาจจะใช้สารฟอกขาวที่มีคลอรีนเป็นองค์ประกอบได้



ห้ามใช้สารฟอกขาวที่มีคลอรีนเป็นองค์ประกอบ

ความหมายของสัญลักษณ์สากลของกระบวนการรีดผ้า

สัญลักษณ์ อุณหภูมิ	ชนิดของผ้า	คำที่อาจจะใช้แทนสัญลักษณ์
 200°C	ผ้าฝ้าย ผ้าลินิน ผ้าวิสโคส	Hot iron
 150°C	ผ้าใยผสม โพลีเอสเตอร์ ผ้าขนสัตว์	Warm iron
 110°C	ผ้าอะคริลิก ผ้าไนลอน ผ้า อะซิเตด ผ้าโพลีเอสเตอร์	Cool iron
	ห้ามรีดด้วยเตารีด เพราะจะทำให้เส้นใยถูกทำลายได้	Do not iron

ความหมายของสัญลักษณ์สากลของกระบวนการซักแห้ง

สัญลักษณ์รูปวงกลมนี้จะต้องมีตัวอักษรอยู่ใน
ทุกครั้งเพื่อจะแสดงให้เห็นว่า เสื้อผ้าสำเร็จรูปชิ้นดังกล่าวจะต้องซักแห้ง

(A)

เสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้สามารถจะซักแห้งได้ในตัวทำละลายทุกชนิด

(P)

เสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้สามารถจะซักแห้งใน เปอร์คลอโรเอทิลีน ตัวทำละลาย R113 น้ำมันก๊าด
และตัวทำละลาย R11

(P)

เสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้จะมีควมว่องไวกับตัวทำละลายที่กล่าวไว้ในสัญลักษณ์ ตัวที่สอง (P) แต่
จะต้องระมัดระวังการเติมน้ำในการซัก



ห้ามซักแห้งโดยเด็ดขาด

ความหมายของสัญลักษณ์สากลของกระบวนการทำให้แห้ง

ผ้าจำนวนมากหลายชนิดสามารถทำให้แห้งโดยใช้เครื่องอบผ้าได้



อบผ้าด้วยเครื่องรอบความร้อนสูง



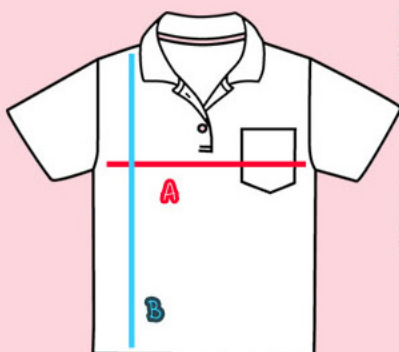
อบผ้าด้วยความร้อนต่ำ



ห้ามอบผ้าด้วยเครื่องอบแห้ง

Size เสื้อคอกลม-คอปก

รายละเอียด	Size	รอบอก (นิ้ว)	ความยาว (นิ้ว)
- เสื้อคอปก (Polo) - เสื้อคอกลม - สามารถสั่งทำ Size พิเศษ 2XL, 3L ,4L ได้	SS	38(19)	26
	S	40(20)	27
	M	42(21)	28
	L	44(22)	29
	XL	46(23)	30
	XXL	48(24)	31



A - ความกว้างรอบอก
วัดจากใต้แขนขวา - ซ้าย ด้านหน้า

B - ความยาวตัวเสื้อ
วัดจากต้นคอเสื้อ - ปลายชายเสื้อ

เสื่อสีอ่อน

เสื่อหรือผ้าที่จะนำมาใช้สำหรับงานพิมพ์โดยใช้หมึกดูราซบจะต้องมีสีอ่อนเท่านั้น เช่น สีขาว สีชมพู สีส้ม สีเหลือง และควรมีส่วนผสมของโพลีเอสเตอร์อย่างน้อย 50% จึงจะติดได้ดี เสื่อยี่ห้อที่ท่าน สามารถหาซื้อได้ ตามตลาดค้าส่งทั่วไป เช่น ประตูน้า โบบี้ จะเป็นเสื่อในตระกูลเหล่านี้จะได้แก่

1. ตระกูล TC และ TK แบบ ความหนา ของเนื้อผ้าธรรมดา ราคาไม่แพง
2. ตระกูลผ้ากีฬาต่างๆ จะเป็นผ้าเนื้อเบา ซึ่งมีส่วนผสมของโพลีเอสเตอร์อยู่มาก ทำให้ติดได้ดี

เสื่อสีเข้ม

เนื้อผ้าอย่างดี สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นเสื่อฟอร์ม เสื่อกลุ่มคณะต่างๆ หรือใช้เป็นเสื่อทีมงานในการทำกิจกรรมต่างๆสามารถสร้างงานในรูปแบบที่ต้องการ เป็นลวดลายที่ไม่ซ้ำแบบใคร ตัวเดียวในโลก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-นามสกุล	นายอาทิตย์ เรืองแสง
ที่อยู่	201 /186 ม.8 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2541	สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาจาก โรงเรียนอัสสัมชัญ สมุทรปราการ
พ.ศ. 2547	สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนอัสสัมชัญ สมุทรปราการ
พ.ศ. 2551	ศึกษาอยู่ที่ คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี