แผนธุรกิจรับจัดจำหน่ายกล้วยไม้คุณภาพมาตรฐาน

โดย
นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจรับจัดจำหน่ายกล้วยไม้คุณภาพมาตรฐาน

โดย
นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้วอนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “แผนธุรกิจรับจัดจำหน่ายกล้วยไม้คุณภาพมาตรฐาน” เสนอโดย นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์ ดร. ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโภชวณิชย์)

(...../……..…../……)

.....กรรมการ

(อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ)

(...../……..…../……)

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

(...../……..…../……)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1248045 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : Orchid Involve/กล้วยไม้คุณภาพมาตรฐาน

ทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ: แผนธุรกิจรับจัดจำหน่ายกล้วยไม้คุณภาพมาตรฐาน อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ. 60 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

Orchid Involve จะเริ่มดำเนินธุรกิจรับจัดจำหน่ายในเดือนมกราคม 2553 โดยจะให้บริการจำหน่ายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐาน โดยผลิตภัณฑ์ของทางร้านนั้นจะเป็น 1. สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia) 2. สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy) 3. สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green) ซึ่งสินค้ามีลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะโดยการนำกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐานเท่านั้น อีกทั้งยังเพิ่มความคงทนด้วยการเสริมหลอดน้ำยาเข้าไปซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านจะเป็นวัยทำงานช่วงอายุระหว่าง 22 – 60 ปี บริเวณปากคลองตลาด

ทางร้านจะขายกล้วยไม้สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia) ในราคาชิ้นละ 30 บาท สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy) ในราคาชิ้นละ 35 บาท สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green) ในราคาชิ้นละ 40 บาท โดยทางร้านจะมีกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การจัดทำใบปลิวแนะนำร้าน และการจัดทำสะสมยอดการซื้อ

แนวคิดในการรับจัดจำหน่ายจำหน่ายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐานนี้ เนื่องจาก คนส่วนใหญ่นิยมรักสวยรักงามมากขึ้น ทำให้กล้วยไม้ของไทยเป็นที่นิยมทั้งตลาด เนื่องจากว่ามีอายุการประดับโชว์ความสวยงามได้นานกว่า และมีสีดอกสดใสและสีหลากหลายทำให้การขยายของตลาดมีแนวโน้มสูงขึ้น และผู้ประกอบการที่เล็งเห็นช่องว่างทางการตลาดและหันมาจับลูกค้ากลุ่มนี้ยังมีไม่มากนัก อีกทั้งยังมีบริษัทผู้ส่งออกกล้วยไม้เป็นตลาดรองรับ ซึ่งผู้ประกอบการได้มีการสนิทสนมคุ้นเคยเป็นอย่างดี

ทาง Orchid Involve เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว เริ่มกิจการด้วยเงินประมาณ 1.1 ล้านบาท โดยมีการกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 1 แสนบาท จากการวิเคราะห์พบว่า จะมีการคืนทุนภายใน 3 ปี 6 เดือน มีผลตอบแทนภายใน 27.22% และมูลค่าในปัจจุบัน 841,421.52 บาท ซึ่งเป็นธุรกิจที่น่าสนใจที่จะลงทุน เนื่องจากการจำหน่ายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพยังเป็นเรื่องใหม่ ซึ่งก็ยังไม่มีผู้จำหน่ายกล้วยไม้ที่เฉพาะเจาะจงไปยังกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ชัดเจน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีโอกาสที่จะถือครองส่วนตลาดในสัดส่วนที่มาก ซึ่งก็ยังไม่มีแบรนด์สินค้าที่เฉพาะเจาะจงไปยังกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ชัดเจนนัก

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ซึ่งเสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการจัดทำและข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตลอดจนได้กรุณาตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจให้ถูกต้อง สมบูรณ์มากยิ่งขึ้นด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา รวมถึงอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโภชวณิชย์ ประธานกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัติ กรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำ ข้อแก้ไขปรับปรุงเพื่อให้แผนธุรกิจนี้มีความสมบูรณ์ และถูกต้องยิ่งขึ้นไปอีก ผู้เขียนใคร่ขอขอบพระคุณในความกรุณาของทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ญาติพี่น้อง ที่เอื้อเฟื้อข้อมูลในการทำแผนธุรกิจและขอขอบพระคุณร้านละเอียดดอกไม้สด ปากคลองตลาด ที่ให้ข้อมูลในการจัดตั้งร้าน

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ผู้เขียนได้ศึกษาอยู่ ณ ที่นี้และเจ้าหน้าที่ทุก ๆ ท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เขียนมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้สนใจ และหากมีข้อผิดพลาดประการใดในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

		หน้า
บทสรุปผู้บริหาร……..		ค
กิตติกรรมประกาศ……...		ง
สารบัญตาราง…….....		ซ
สารบัญภาพ…….....		ญ
บทที่		
1	วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ……...	1
2	ความเป็นมาของธุรกิจ……	
	ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ……..	2
	ประวัติของผู้ประกอบการ…….....	3
	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน…….....	4
3	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด……	
	สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด…….……	5
	การแบ่งส่วนตลาด…….....	6
	ตลาดเป้าหมาย……...	6
	สภาพการแข่งขัน……..	7
	ขนาดของตลาดและแนวโน้มของผลิตภัณฑ์…….	8
	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์……...	9
	ลักษณะลูกค้า……	9
	การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ……	10

ผลงานนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

บทที่		หน้า
4	แผนบริหารจัดการ……..……	
	รายละเอียดธุรกิจ…….....	13
	แผนผังองค์กร……..…….....	13
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	14
	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร…….....	14
	วิสัยทัศน์……..…….....	15
	พันธกิจ……..…….....	15
	เป้าหมายทางธุรกิจ……..…….....	15
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future) ……..…….	15
5	แผนการตลาด……..	
	ผลิตภัณฑ์…….……....	16
	การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน……...	18
	เป้าหมายทางการตลาด……..	19
	กลยุทธ์ทางการตลาด…….	19
6	แผนการบริการ……	
	สถานประกอบการในการบริการ……..	23
	สถานที่ตั้ง…….……....	23
	เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต……..	24
	เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า……..	24
	กำลังการผลิต……	25
	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต…….	25
	ขั้นตอนการผลิต……	26
	กระบวนการผลิต……..	26

ผลงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาตรี

สารบัญ

บทที่		หน้า
7	แผนการเงิน…….…	
	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน……	27
	การชำระคืนเงินกู้รายปี…….….	28
	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา…….	29
	ประมาณการขายรายเดือน…….	31
	ประมาณการรายได้จาการขายสินค้าและบริการ……...	33
	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง……..	34
	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า……	36
	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร……	37
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน……	38
	ประมาณการงบกระแสเงินสด……..	40
	ประมาณการงบดุล…….……...	42
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน……...	43
8	แผนฉุกเฉิน…….…	44
9	แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ…….	46
บรรณานุกรม…….		47
ภาคผนวก…….…...		48
	ภาคผนวก ก ข้อมูลสถิติเกี่ยวกับจำนวนประชากรหญิงที่มีอายุระหว่าง 22-60 ปี……...……	49
	ภาคผนวก ข ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับ กล้วยไม้…….	51
	ภาคผนวก ค อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์……...	56
	ภาคผนวก จ รายละเอียดของจำนวนวัตถุดิบที่ใช้แต่ละประเภทในการผลิตต่อปี……...……...	58
ประวัติผู้ศึกษา..……		60

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน…….....	4
2	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน…….....	10
3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก……...	11
4	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร……..	14
5	การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน…….....	18
6	งบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก……..	22
7	เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต……...	24
8	เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า……...	24
9	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต…….	25
10	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน……	27
11	การชำระคืนเงินกู้รายปี…….....	28
12	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา…….....	29
13	ประมาณการขายรายเดือน…….....	31
14	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ……	33
15	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง…….....	34
16	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า……	36
17	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร……	37
18	ประมาณการงบกำไรขาดทุน…….	38
19	ประมาณการงบกระแสเงินสด……...	40
20	ประมาณการงบดุล…….....	42
21	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน……...	43

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
22	ข้อมูลสถิติเกี่ยวกับจำนวนประชากรทั่วประเทศ ณ เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2550…….....……..……	45
23	ข้อมูลสถิติแยกตามช่วงอายุ (ปี) …….	45
24	รายละเอียดของจำนวนวัตถุดิบที่ใช้แต่ละประเภทในการผลิตต่อปี……..	54

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์……..	9
2	แผนผังองค์กร…….....	13
3	ตัวอย่างสายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)……	16
4	ตัวอย่างสายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy)……..	17
5	ตัวอย่างสายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green)…….	17
6	แผนผังภายในร้าน……	20
7	ตัวอย่างใบปลิวแนะนำร้าน……..	22
8	สถานที่ตั้งของสถานที่ตั้งปากคลองตลาด…….....	23
9	ขั้นตอนการผลิต……...	26
10	กระบวนการผลิต…….	26

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ สถาบันทางการเงินหรือธนาคาร

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อเป็นแผนในการดำเนินกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ในประเทศไทย
2. เพื่อค้นหาโอกาสพัฒนาช่องทางการตลาดของกล้วยไม้ให้แปลกใหม่และมีความแตกต่างน่าสนใจ ในปัจจุบัน
3. เพื่อการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในการดำเนินกิจการในจำนวนเงิน 100,000 บาท โดยใช้รถยนต์เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2
ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

กล้วยไม้เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย โดยมีการปลูกเพื่อจำหน่ายทั้งภายในประเทศและสามารถส่งออกไปยังต่างประเทศอีกด้วย สามารถสร้างรายได้เข้าประเทศปีละหลายพันล้านบาท มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต เนื่องจากความต้องการของตลาดมีเพิ่มสูงขึ้น ตลาดภายในประเทศที่สำคัญ ได้แก่ ปากคลองตลาด ถือเป็นตลาดขายส่งที่สำคัญ โดยกล้วยไม้ส่วนใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศมักเป็นกล้วยไม้ที่มีคุณภาพต่ำหรือมีตำหนิ ไม่สามารถนำไปส่งขายยังต่างประเทศได้

แหล่งผลิตกล้วยไม้ตัดดอกเพื่อการค้ามีการกระจายอยู่ในภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย โดยมีแหล่งผลิตที่สำคัญอยู่บริเวณแถบภาคกลาง ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี นครปฐม สมุทรสาคร สมุทรปราการ เป็นต้น ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกรวมกันประมาณร้อยละ 85 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด เนื่องจากสภาพภูมิอากาศเหมาะสมกับการเจริญเติบโตของกล้วยไม้ ใกล้แหล่งน้ำและตลาด มีการคมนาคมขนส่งที่สะดวก การผลิตกล้วยไม้ตัดดอกเพื่อการส่งไปยังโรงแรม ภัตตาคารร้านอาหารนั้น จำเป็นต้องผลิตให้มีคุณภาพดี เป็นตลาดสำคัญเพราะมีกำลังซื้อสูง โดยกล้วยไม้ที่เกษตรกรนิยมปลูกในปัจุบันมีหลายสกุล ได้แก่ สกุลหวาย ออนซิเดียม แวนด้า แอสโตเซนด้า และแคทลียา เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่สามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรได้จำนวนมากและยังคงเป็นที่ต้องการของตลาดในระดับสูง ดังนั้นจึงถือว่ากล้วยไม้เป็นพืชเศรษฐกิจที่น่าลงทุนอีกชนิดหนึ่ง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ในปัจจุบัน คนส่วนใหญ่นิยมใช้กล้วยไม้มาประดับ เพื่อความสวยงาม ทำให้กล้วยไม้ของไทยเป็นที่นิยมทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากกล้วยไม้มีอายุการประดับโชว์ความสวยงามได้นานกว่าดอกไม้อื่นๆ และมีสีดอกสดใสและสีหลากหลายทำให้การขยายของตลาดภายในและตลาดส่งออกมีแนวโน้มสูงขึ้น ดังนั้นการศึกษาการผลิตและการตลาดกล้วยไม้ จึงมีความจำเป็นเพื่อให้ทราบข้อมูลทั้งการผลิตและการตลาด และปัญหาต่างๆ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ในการแก้ไขปัญหากล้วยไม้ต่อไปในอนาคต ศิริวรรณ ประเสรษฐานนท์, การผลิตและการตลาดกล้วยไม้ (ม.ป.ท., 2548)

ธุรกิจกล้วยไม้ตัดดอกได้มีความผูกพันกับผู้ประกอบการมาเป็นระยะเวลายาวนาน โดยครอบครัวได้ทำธุรกิจเกี่ยวกับกล้วยไม้ในหลายด้าน ประกอบด้วย ธุรกิจการผลิตกล้วยไม้ตัดดอกสกุลหวาย (Dendrobium) เพื่อการค้า ธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก เป็นต้น ซึ่งพบว่าจากอดีตถึงปัจจุบันตลาดกล้วยไม้ภายในประเทศเป็นตลาดที่รองรับกล้วยไม้ตกเกรดจากการส่งออก เนื่องจากผู้ผลิตสามารถขายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐานส่งออกได้ราคาสูงกว่าตลาดภายใน

ด้วยเหตุผลข้างต้น ผู้ประกอบการจึงได้มีแนวคิดที่จะก่อตั้งแบรนด์ Orchid Involve เพื่อประกอบธุรกิจจัดจำหน่าย กล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium) ได้แก่ สายพันธุ์บอม (Sonia) สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy) สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green) ให้มีคุณภาพมาตรฐานเท่ากับการส่งออก ในราคาไม่แพง จะตั้งอยู่ที่ปากคลองตลาด ซึ่งเป็นแหล่งศูนย์รวมตลาดดอกไม้สด กล้วยไม้จาก Orchid Involve จะเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่ชื่นชอบ และต้องการคุณภาพและความคงทนสำหรับกล้วยไม้เป็นพิเศษ อีกทั้งยังสามารถส่งไปยังตลาดโลกได้อีกด้วย ซึ่งนอกจากผลิตภัณฑ์จะมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นแล้วยังมีความแตกต่างในด้านการจัดรูปแบบ โดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก เพราะร้านขายกล้วยไม้ลักษณะนี้ยังไม่มี จึงถือเป็นโอกาสทองในการประกอบธุรกิจนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผู้ประกอบการ

นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

ประวัติ

นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป) คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์การทำงาน

ปี 2550 ฝึกงานที่บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ฝ่ายพัฒนาบุคลากร (Plant Administration)

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในวงการกล้วยไม้มากว่า 15 ปี มีความคุ้นเคยกับ ผู้ส่งออกกล้วยไม้จำนวนมาก โดยทางครอบครัวได้ทำธุรกิจเกี่ยวกับกล้วยไม้ในหลายด้าน ประกอบด้วย ธุรกิจการผลิตกล้วยไม้ตัดดอกสกุลหวาย (Dendrobium) เพื่อการค้า ธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	การวางแผนรูปแบบของร้าน	2 สัปดาห์	1 กันยายน – 15 กันยายน 2552
2.	การเลือกทำเลที่ตั้ง	8 สัปดาห์	1 กันยายน – 31 ตุลาคม 2552
3.	การตกแต่งร้าน	5 สัปดาห์	1 พฤศจิกายน – 7 ธันวาคม 2552
4.	จัดหาอุปกรณ์และวัตถุดิบ	2 สัปดาห์	1 พฤศจิกายน – 14 พฤศจิกายน 2552
5.	การสรรหาและคัดเลือกพนักงาน	2 สัปดาห์	1 พฤศจิกายน – 14 พฤศจิกายน 2552
6.	การอบรมพนักงานขาย	2 สัปดาห์	15 ธันวาคม– 29 ธันวาคม 2552
7.	การประชาสัมพันธ์ร้าน	2 สัปดาห์	5 มกราคม– 14 มกราคม 2553
8.	การเปิดร้าน	-	15 มกราคม 2553
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	26 สัปดาห์	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด

สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด

อุตสาหกรรมกล้วยไม้ของไทย เจริญก้าวหน้าอย่างมากสามารถสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นอันดับหนึ่งในบรรดาไม้ดอกไม้ประดับทั้งหมดที่มีการส่งออก และไทยอยู่ในอันดับหนึ่งในการส่งออกดอกกล้วยไม้ของโลก โดยกล้วยไม้จากไทยมีความโดดเด่นทั้งในด้านสีสันและรูปร่างของดอก ซึ่งการส่งออกดอกกล้วยไม้และต้นกล้วยไม้มีปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นโดยตลอด ตลาดต่างประเทศจะนิยมสั่งซื้อกล้วยไม้สกุลหวาย เนื่องจากสีสันสดใส และระยะเวลาในการใช้งานนาน ส่วนตลาดในประเทศ ขณะนี้ดอกกล้วยไม้เป็นที่นิยมมากขึ้นกว่าในอดีตเห็นได้จากในงานพิธีและเทศกาลต่าง ๆ ผู้จัดงานหันมาใช้ดอกกล้วยไม้กันมากขึ้น เนื่องจากมีระยะการใช้งานนานและราคาไม่แพง จากเดิมที่นิยมไม้ตัดดอกประเภทอื่น ๆ โดยเฉพาะดอกกุหลาบ ซึ่งเท่ากับว่าความต้องการกล้วยไม้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ (เดลินิวส์, 26 ธันวาคม 2550.)

ตลาดกล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium) จากในระยะที่ผ่านมาการขยายพื้นที่เพาะปลูกยังทำได้ค่อนข้างจำกัด เนื่องจากว่าราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้นและเกษตรกรที่เข้ามาปลูกกล้วยไม้จะต้องมีความรู้ความชำนาญในการเพาะปลูก ประกอบกับปัจจัยการผลิตมีราคาสูงขึ้น เช่น ปุ๋ยและยา ทำให้เกษตรกรไม่มีเงินลงทุนในการดูแลบำรุงรักษากล้วยไม้ให้มีคุณภาพดี ดังนั้นจึงได้เกิดธุรกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ที่ได้มาตรฐานคุณภาพกล้วยไม้ของประเทศไทย เนื่องจากกล้วยไม้ที่มีคุณภาพและราคาไม่แพง หาได้ยากในตลาด จึงส่งผลให้ธุรกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ที่ได้มาตรฐานคุณภาพขยายตัวเพิ่มขึ้น

เกษตรกรส่วนใหญ่จะขายกล้วยไม้ในลักษณะที่ตัดดอกขาย โดยมีการส่งขายทั้งตลาดในประเทศและส่งออก การส่งออกจะขายให้แก่บริษัทส่งออก ตลาดในประเทศเกษตรกรมีการส่งขายให้แก่พ่อค้าที่มารับซื้อถึงสวนและนำไปขายเอง ตลาดที่มีการนำกล้วยไม้ไปขายมากที่สุดคือปากคลองตลาด กล้วยไม้สกุลหวายที่เกษตรกรส่งขายส่วนใหญ่จะเป็นเกรดชั้นสอง กล้วยไม้เกรดต่าง ๆ ที่เกษตรกรส่งขายเพื่อการส่งออกทั้งหมดมีความยาวช่อดอกได้ตามมาตรฐานคุณภาพกล้วยไม้ของประเทศไทย

ดังนั้นจึงถือเป็นตลาดที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก จึงเป็นโอกาสให้ผู้แข่งขันรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ง่ายและตลาดนี้ยังสามารถเติบโตได้อีกมาก Orchid Involve ได้มองเห็นช่องว่างทางการตลาดในการนำกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกับการส่งออก มาจำหน่ายภายในประเทศ เนื่องจากตลาดนี้เป็นตลาดแบบ Niche Market ที่ผู้ประกอบการแบ่งตลาดออกเป็นส่วนย่อย ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ดังนั้นผู้ประกอบการที่เล็งเห็นช่องว่างทางการตลาดและหันมาจับลูกค้ากลุ่มนี้ยังมีไม่มากนักจึงน่าจะเป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้าไปเจาะกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้

การแบ่งส่วนตลาด

จากภาพรวมของความต้องการกล้วยไม้ภายในประเทศ 29,183.4 ตัน (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2551) พบว่าเป็นตลาดที่ใหญ่ ดังนั้นเพื่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น การนำกล้วยไม้ที่มีคุณภาพดีมาจำหน่ายภายในประเทศจึงน่าที่จะขยายส่วนแบ่งทางการตลาดได้เพิ่มมากขึ้นในอนาคต โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ค้ากล้วยไม้ในย่านปากคลองตลาดจะประมาณการยอดขายได้ว่า Orchid Involve จะมียอดการจำหน่ายอยู่ที่ 138,240 ชิ้นต่อปี (14.1 ตัน) คิดเป็นสัดส่วน 0.04 % ของตลาดรวม

ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายจะอยู่บริเวณย่านปากคลองตลาด และกลุ่มลูกค้าทั่วไปจากภูมิภาคอื่น ๆ ทั่วประเทศที่ต้องการและให้ความสนใจกล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium)

1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target) ประกอบด้วย บริษัท ซุปเปอร์เฟรช จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทส่งออกกล้วยไม้ของประเทศไทย โดยมีข้อตกลงในการส่งสินค้าอย่างสม่ำเสมอทุกวัน และเป็นกลุ่มลูกค้าวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 22 -60 ปี ให้ความสำคัญกับคุณภาพและความคงทนของกล้วยไม้เป็นหลัก

2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target) เป็นกลุ่มลูกค้าสมาคม โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหารต่าง ๆ ที่ต้องการความคงทนของกล้วยไม้เป็นพิเศษ

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในวงการกล้วยไม้มากว่า 15 ปี มีความคุ้นเคยกับ ผู้ส่งออกกล้วยไม้จำนวนมาก โดยทางครอบครัวได้ทำธุรกิจเกี่ยวกับกล้วยไม้ในหลายด้าน ประกอบด้วย ธุรกิจการผลิตกล้วยไม้ตัดดอกสกุลหวาย (Dendrobium) เพื่อการค้า ธุรกิจการส่งออกกล้วยไม้ตัดดอก

สภาพการแข่งขัน

จะใช้ Five Force Model ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันที่มีต่อบริษัท โดยแยกการวิเคราะห์โดยใช้องค์ประกอบ 5 หลัก ดังนี้

1. อุปสรรคด้านคู่แข่งขันเดิมในอุตสาหกรรม

จากการสังเกตุพบว่า ในตลาดกล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium) ย่านปากคลองตลาด มีผู้ค้ารายใหญ่ในตลาดถึง 4 ราย และประกอบด้วยผู้ขายรายย่อยอีกจำนวนมาก ราคาอยู่ในระดับกลาง เป็นตลาดที่ยังมีศักยภาพที่จะเติบโตอีกมาก

Orchid Involve เป็นผู้จำหน่ายกล้วยไม้ที่มุ่งการตอบสนองความต้องการของตลาดเฉพาะส่วนต่างจากผู้ค้ารายอื่น ๆ ที่เน้นปริมาณยอดขายมากกว่าคุณภาพของสินค้า Orchid Involve จึงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มได้ดีกว่า ในราคาที่ไม่แตกต่างจากคู่แข่งในตลาดมากนัก เน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีเท่ากับการส่งออกต่างประเทศ รูปลักษณ์การจัดตกแต่ง ซึ่งจะช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และทำให้ลูกค้าเกิดความภักดีต่อ Orchid Involve

2. อุปสรรคจากการมีผลิตภัณฑ์อื่นทดแทน

สินค้าทดแทนที่เป็นคู่แข่งของกล้วยไม้ ได้แก่ กุหลาบ ดาวเรือง ทิวลิป คาร์เนชั่น และดอกไม้สดประเภทอื่น ๆ ที่นิยมใช้ในการประดับตกแต่ง และมอบในโอกาสการแสดงความยินดี จึงสามารถใช้ทดแทนกล้วยไม้ได้เช่นกัน

3. อุปสรรคทางด้านคู่แข่งใหม่ที่จะเข้ามา

ตลาดกล้วยไม้มีผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่ เป็นจำนวนมาก และการที่มีอุปสรคในการเข้าสู่ธุรกิจนี้ต่ำเนื่องจากใช้เงินลงทุนต่ำ และไม่ต้องมีเทคโนโลยีชั้นสูงในการเข้ามาประกอบธุรกิจ อีกทั้งรัฐบาลมีการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งมีการอำนวยความสะดวกในด้านการให้สินเชื่อเพื่อเปิดกิจการ จึงเป็นเหตุให้มีคู่แข่งขันรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ได้โดยง่าย ซึ่งอาจจะทำให้มีการแข่งขันที่สูงขึ้นในอนาคต

4. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัย

เนื่องจากวัตถุดิบหลักที่สำคัญในธุรกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ ซึ่งผลิตในประเทศ และมีแหล่งผลิตค่อนข้างมากให้สามารถเลือกซื้อหาได้โดยง่าย มีผู้ผลิตกล้วยไม้อยู่จำนวนมากจึงเอื้อต่อการทำธุรกิจการจำหน่ายกล้วยไม้ ผู้ประกอบการมีความคุ้นเคยกับ ผู้ผลิตกล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium) เป็นอย่างดี อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจจึงมีน้อย

5. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของลูกค้า

แม้ว่ากล้วยไม้จะมีผู้จำหน่ายอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังมีสินค้าทดแทนอยู่อย่างหลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกสรร Orchid Involve มุ่งสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ และตอบสนองความต้องการในส่วนที่ผู้บริโภคยังไม่ได้รับการตอบสนอง อีกทั้ง การจำหน่ายกล้วยไม้คุณภาพดี คงทนเป็นพิเศษ จะช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และทำให้ลูกค้าเกิดความภักดีต่อ Orchid Involve และสามารถสร้างอำนาจการต่อรองของธุรกิจให้สูงขึ้นได้

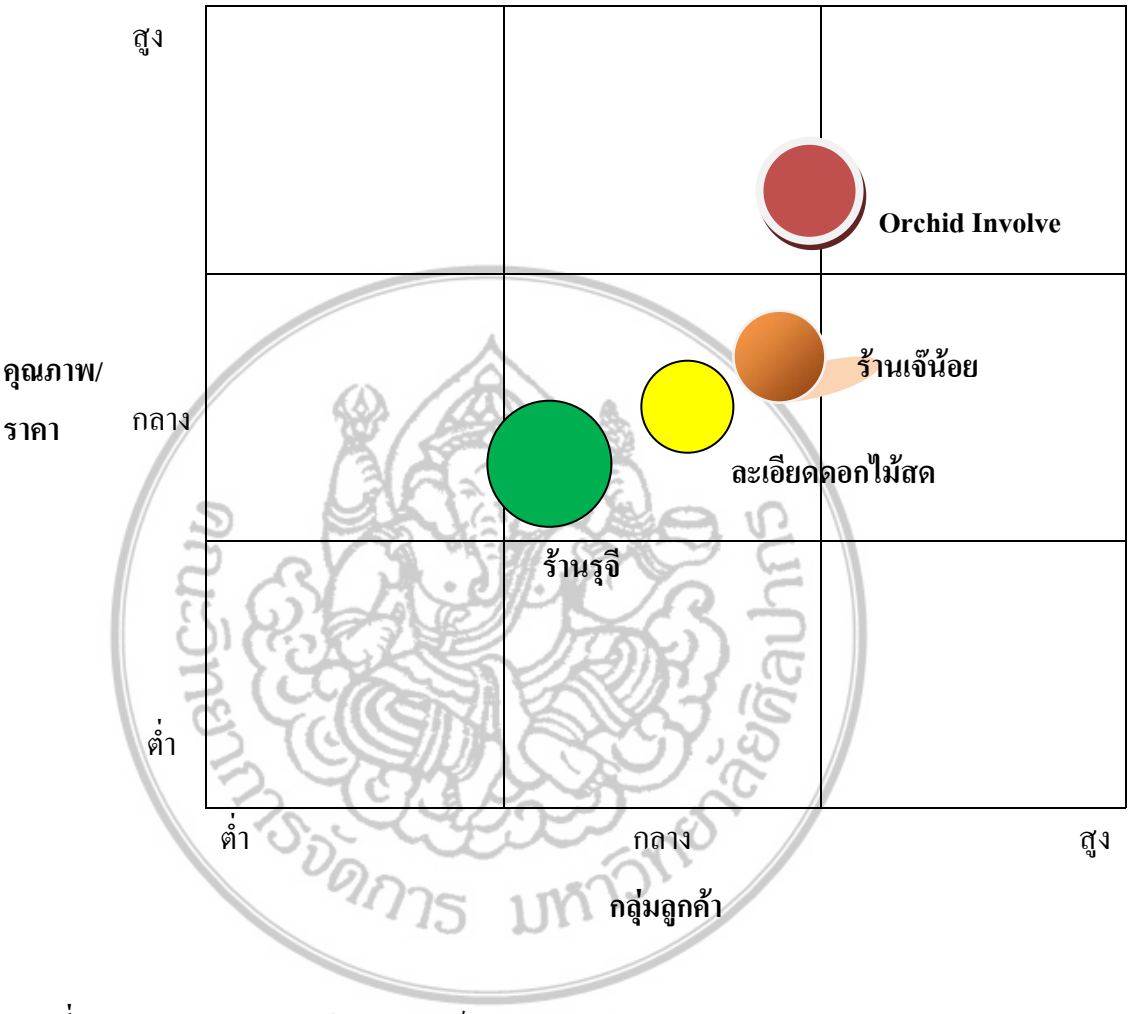
ขนาดของตลาดและแนวโน้มของผลิตภัณฑ์

ประเทศไทยมีกลุ่มผู้ที่อยู่ในวัยทำงาน (อายุระหว่าง 22 - 60 ปี) ประมาณ 35.8 ล้านคน (กรมการปกครองกระทรวงมหาดไทย :2550) ถือว่าเป็นตลาดที่ใหญ่พอสมควร การจำหน่ายกล้วยไม้เพื่อสนองความต้องการของตลาดภายในประเทศ ควรจะเน้นความสำคัญของคนทั่วไปภายในประเทศ แต่เนื่องจากอิทธิพลตลาดต่างประเทศ ซึ่งดึงดูดกล้วยไม้คุณภาพดีไปหมด (ศาสตราจารย์ระพี สาคริก, การปลูกกล้วยไม้เป็นการค้าและพัฒนาบนพื้นฐานความมั่นคง :2546) จากผลผลิตกล้วยไม้รวมทั้งประเทศ 48,639 ตัน แบ่งไปในตลาดภายในประเทศ 60% และตลาดต่างประเทศ 40% ในปี 2550 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร :2551)

ในประเทศไทยการจำหน่ายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพยังเป็นเรื่องใหม่ ซึ่งก็ยังไม่มีผู้จำหน่ายกล้วยไม้ที่เฉพาะเจาะจงไปยังกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ชัดเจน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีโอกาสที่จะถือครองส่วนตลาดในสัดส่วนที่มาก อีกทั้งคนส่วนใหญ่นิยมรักสวยรักงามมากขึ้น ทำให้กล้วยไม้ของไทยเป็นที่นิยมทั้งตลาด เนื่องจากว่ามีอายุการประดับโชว์ความสวยงามได้นานกว่าดอกไม้อื่นๆ และมีสีดอกสดใสและสีหลากหลายทำให้การขยายของตลาดมีแนวโน้มสูงขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่ามูลค่าตลาดกล้วยไม้ในประเทศในปีหนึ่ง ๆ จะอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลักษณะลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของ Orchid Involve จะเป็นกลุ่มวัยทำงานอายุตั้งแต่ 22 – 60 ปี ที่นิยมกล้วยไม้ของไทย เนื่องจากว่ามีอายุการประดับโชว์ความสวยงามได้นานกว่าดอกไม้อื่นๆ และมีสีดอกสดใสและสีหลากหลาย ซึ่งนอกจากผลิตภัณฑ์จะมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นด้วยคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีความคงทนเป็นพิเศษ

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	**จุดแข็ง(Strengths)**	**จุดอ่อน(Weaknesses)**
ด้านการบริหารจัดการ	-ผู้บริหารสามารถเลือกพนักงานได้ตรงกับลักษณะความต้องการ -ผู้บริหารได้บริหารงานคนเดียวจึงสามารถตัดสินใจได้โดยง่าย -ผู้บริหารมีเครือญาติประกอบธุรกิจการผลิตกล้วยไม้	-ผู้บริหารยังขาดทักษะความชำนาญในการบริหาร
ด้านการตลาด	-ทำเลที่ตั้งของ Orchid Involve อยู่ในปากคลองตลาด ถือเป็นทำเลที่ดีของการค้ากล้วยไม้ในประเทศไทย -เป็นผู้จำหน่ายรายแรกที่นำผลิตภัณฑ์มีลักษณะโดดเด่นในคุณภาพ และความคงทน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างทั่วถึง -มีเครือญาติเป็นผู้ประกอบธุรกิจผลิตกล้วยไม้จึงสามารถรับกล้วยไม้ได้โดยตรง -แจกใบปลิวแนะนำร้านค้า -จัดรายการสะสมยอดเพื่อรับของรางวัล	-เป็นร้านค้าที่เปิดใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จัก
ด้านการผลิต	-สินค้าเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย -กระบวนการผลิตสินค้าที่ชัดเจน มีการตรวจสอบคุณภาพก่อนการส่งมอบแก่ลูกค้า -สินค้ามีคุณภาพเทียบเท่ากับตลาดส่งออก คงทน และสดใหม่	-ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นจากการเพิ่มหลอดน้ำยาเข้าไป เพื่อเพิ่มความคงทนให้กับกล้วยไม้

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
	-มีผู้จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพระดับมาตรฐานการส่งออก -มีตู้แช่เย็นเพื่อเก็บรักษาคุณภาพของกล้วยไม้	
ด้านการเงิน	-มีการจัดทำงบการเงินอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงธุรกิจ	

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-ผู้ประกอบการเป็นผู้จำหน่ายกล้วยไม้ในพื้นที่ ย่อมเข้าใจพฤติกรรมการบริโภคและมีข้อมูลลูกค้าที่ดีกว่า -ตลาดมีขนาดใหญ่และมีแนวโน้มการเติบโตสูง -สินค้ามีคุณภาพเทียบเท่าตลาดส่งออก	-กลุ่มลูกค้าในบางส่วนที่อาจยึดติดที่จะใช้บริการในร้านเดิม ๆ
สถานการณ์การแข่งขัน	-ยังไม่มีคู่แข่งขันที่ชัดเจนในตลาดกล้วยไม้ที่มีคุณภาพเทียบเท่าตลาดส่งออก -เนื่องจากคู่แข่งมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพต่ำกว่า และมีอายุการใช้งานน้อยกว่า	-มีความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในธุรกิจจำหน่ายกล้วยไม้เนื่องจากการเข้าสู่ตลาดไม่มีข้อจัดกัดมากนัก -มีคู่แข่งขันเดิมหรือคู่แข่งขันใหม่ที่เห็นโอกาสของธุรกิจอาจเข้ามาในธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ปัจจัยการพิจารณา	**โอกาส (Opportunities)**	**อุปสรรค (Threats)**
สังคม	-ในปัจจุบันคนส่วนใหญ่มีความต้องการกล้วยไม้ที่มีความคงทนมากขึ้น มาประดับเพื่อความสวยงาม เนื่องจากมีเวลาว่างจำกัด	-ปัญหาความขัดแย้งในสังคมอาจส่งผลต่อยอดขายและพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค
เทคโนโลยี	-สามารถนำเทคโนโลยีมาช่วยในการส่งเสริมการขาย พร้อมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ -สามารถนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการควบคุมบุคคลโดยใช้โทรศัพท์ในการติดต่อสื่อสาร	-ขาดทักษะและประสบการณ์ในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ
สภาพเศรษฐกิจ	-การกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศโดยการเพิ่มการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคมากขึ้น -สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันทำ ทำให้เกิดการแข่งขันในการตกแต่งสถานที่ให้ดูดีเป็นส่วนหนึ่งที่ก่อให้เกิดการประทับใจแก่ลูกค้า	-สภาพเศรษฐกิจที่มีความแปรปรวนในปัจจุบันส่งผลกระทบต่อราคาสินค้า และอาจส่งผลกระทบการพฤติกรรมของผู้บริโภคเช่นกัน
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	-รัฐบาลสนับสนุนการลงทุนในธุรกิจขนาดย่อม	-มีกฎเกณฑ์ระเบียบข้อบังคับในการจัดพื้นที่หน้าร้าน
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-เป็นคนในพื้นที่ทำให้รู้ถึงความต้องการของลูกค้า -มีความคุ้นเคยกับลูกค้าเป็นอย่างดี	-มีต้นทุนสูงในการเข้าถึงลูกค้ารายใหม่

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4

แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ : Orchid Involve

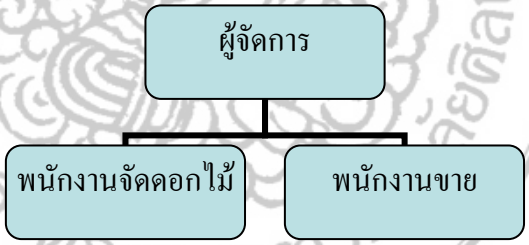
ที่ตั้งกิจการ : ปากคลองตลาด

1688 แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร กทม 10200โทร : (66) 0-255-1111 โทรสาร (66) 0-2577-1200

เวลาเปิด-ปิด : วันจันทร์ – วันศุกร์ เปิดเวลา 11.00 น. - 24.00 น. รวมเวลา 12 ชั่วโมง

วันเสาร์ – วันอาทิตย์ เปิดเวลา 10.00 น. - 02.00 น. รวมเวลา 15 ชั่วโมง

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 2 แสดงแผนผังองค์กร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1.นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

ตำแหน่ง : ผู้จัดการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ : ดูแลเรื่องการวางนโยบายการบริหารภายในการจัดหาวัตถุดิบ ควบคุมดูแลประสานงานระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบกับแผนกจัดดอกไม้ การส่งเสริมการตลาดรวมทั้งการเก็บเงิน และการทำบัญชีของกิจการ

การศึกษา : ปริญญาตรี

อัตราเงินเดือน : 15,000 บาทต่อเดือน

3.พนักงานจัดดอกไม้

ตำแหน่ง : พนักงานจัดช่อดอกไม้

หน้าที่ความรับผิดชอบ : จัดช่อตามแบบมาตรฐาน/ตามลูกค้าสั่ง

การศึกษา : ปวช. ปวส. มัธยมศึกษาตอนปลาย ที่มีความรู้เรื่องการจัดดอกไม้

อัตราเงินเดือน : 7,500 บาทต่อเดือน

4.พนักงานขาย

ตำแหน่ง : พนักงานขาย

หน้าที่ความรับผิดชอบ : ดูแลการขายและการแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับลูกสินค้า รวมทั้งสามารถแก้ไขเสื้อผ้าที่มีปัญหาพื้นฐานได้

การศึกษา : ปวช. ปวส. มัธยมศึกษาตอนปลาย ที่มีความรู้เรื่องการจัดดอกไม้

อัตราเงินเดือน : 7,500 บาทต่อเดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	จำนวน (คน)	อัตราเงินเดือน (บาท)	รวมเงินเดือน (บาท/เดือน)
1.	ผู้จัดการ	1	15,000 บาท	15,000 บาท
2.	พนักงานจัดดอกไม้	1	7,500 บาท	7,500 บาท
3.	พนักงานขาย	1	7,500 บาท	7,500 บาท
	รวม	3	30,000 บาท	30,000 บาท

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นในการที่จะผลิตสินค้าและการบริการที่มีคุณภาพ
พร้อมการพัฒนาและเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

พันธกิจ

1. ให้การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน
2. สร้างตราสินค้าและขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศ
3. สร้างความพึงพอใจและความประทับใจให้เกิดขึ้นกับกลุ่มของลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น	ในระยะปีแรก หลังจากเปิดตัวจำหน่าย แล้วผู้บริโภคจะให้ความสนใจและทดลองซื้อ จนสินค้าเป็นที่ยอมรับและรู้จักโดยทั่วไป
เป้าหมายระยะกลาง	มียอดขายเพิ่มขึ้น 5% ในปีที่ 2-3 จากยอดขายในปีที่ผ่านมา มีกำไรจากยอดขายที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และตราสินค้า เป็นที่นิยมของกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบกล้วยไม้ สามารถขยายสาขา รวมถึงตามห้างสรรพสินค้าได้ทั่วประเทศ
เป้าหมายระยะยาว	มียอดขายเพิ่มขึ้น 7% ในปีที่ 4-5 จากยอดขายในปีที่ผ่านมา ขยายตลาดกล้วยไม้ ภายใต้ชื่อ Orchid Involve ไปสู่ตลาดต่างประเทศทั้งในภูมิภาคเอเชียและยุโรป

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future)

ในการดำเนินการของกิจการ มีปัจจัยที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของกิจการดังนี้

1. การเป็นที่รู้จักของลูกค้า โดยได้เพิ่ม Value ของตัวสินค้า โดยการเสริมน้ำเลี้ยงให้กับกล้วยไม้ เพื่อคงคุณภาพความสดของกล้วยไม้

2. การมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการซื้อสินค้า

3. การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย มีการบริการที่ประทับใจ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

บทที่ 5

แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์

Orchid Involve มีผลิตภัณฑ์กล้วยไม้สกุลหวาย (Dendrobium) 3 สายพันธุ์ คือ

1. สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)
2. สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy)
3. สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green)

ซึ่งมีลักษณะที่ได้มาตรฐานกล้วยไม้ของประเทศไทย ประกอบด้วยความยาวที่ไม่น้อยกว่า 35 ซม. และมีดอกหลุดได้ไม่เกิน 1 ดอก/ช่อ และมีหลอดน้ำยา เพื่อเพิ่มความคงทนให้กับกล้วยไม้

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์

ภาพที่ 3 แสดงตัวอย่างสายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)

ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างสายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy)

ภาพที่ 5 แสดงตัวอย่างสายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green)

ระดับปริญญาตรี

การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน

ตารางที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งขัน

การเปรียบเทียบ	Orchid Involve	ละเอียดดอกไม้สด	ร้านรุจี	ร้านเจ๊น้อย
ด้านสินค้า	-คุณภาพมาตรฐานส่งออก -มีความคงทนเป็นพิเศษ -มีความสดใหม่นานถึง 2 สัปดาห์ -จัดแต่งตามลูกค้าออกแบบ -ร้านค้าได้รับการตกแต่งเน้นความโปร่งใส -มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้ผลิตจึงมีต้นทุนที่ต่ำกว่า	-เป็นการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรง - สินค้ามีความสดใหม่ -สินค้าเริ่มเสื่อมสภาพเมื่อผ่านไป 3 วัน	--ซื้อกล้วยไม้ที่ตกเกรดจากบริษัทส่งออก -สินค้าคุณภาพดีแต่ขาดคุณสมบัติบางประการ -สินค้าเริ่มเสื่อมสภาพเมื่อผ่านไป 3 วัน	-ซื้อกล้วยไม้จากผู้ค้าส่ง (สินค้า ล้างสต๊อค)จึงขาดความสดใหม่ไปเล็กน้อย -สินค้าเริ่มเสื่อมสภาพเมื่อผ่านไป 3 วัน
ด้านราคา	-สายพันธุ์บอมแดง30บาท -สายพันธุ์ขาว 5n 35 บาท -สายพันธุ์บูรณะเจตน์ 40 บาท	-สายพันธุ์บอมแดง25 บาท -สายพันธุ์ขาว 5n 30 บาท	-สายพันธุ์บอมแดง 30บาท	-สายพันธุ์บอมแดง 20บาท -สายพันธุ์ขาว 5n 25 บาท
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	-บริษัท ซุปเปอร์เฟรช จำกัด -ตั้งอยู่ที่ปากคลองตลาด ริมถนนบ้านหม้อ -การจัดตกแต่งร้านมีความโปร่งโล่ง ใช้กระจกเป็นวัสดุหลักเพื่อแสดงถึงความน่าสนใจ	-ปากคลองตลาด	-ปากคลองตลาด	-ปากคลองตลาด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การเปรียบเทียบ	Orchid Involve	ละเอียดดอกไม้สด	ร้านรุจี	ร้านเจ๊น้อย
ด้านส่งเสริมการตลาด	- ออกใบปลิวแนะนำร้าน - จัดรูปแบบร้านให้เป็นที่น่าดึงดูดลูกค้า - จัดรายการสะสมยอดการซื้อเพื่อรับของรางวัล	มีการนำสินค้าที่เก่าแล้วหรือมีตำหนิมาลดราคา	มีการนำสินค้าที่เก่าแล้วหรือมีตำหนิมาลดราคา	มีการนำสินค้าที่เก่าแล้วหรือมีตำหนิมาลดราคา

เป้าหมายทางการตลาด

การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดลูกค้าเป้าหมายจะแบ่งแยกเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก : เป็นกลุ่มลูกค้าวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 22 -60 ปี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง : เป็นกลุ่มลูกค้าสมาคม โรงแรม ภัตตาคารร้านอาหารต่าง ๆ

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1.มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลายรูปแบบเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

2. จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และคงทน

3. ควบคุมกระบวนการผลิตโดยกำหนดให้เกษตรกรลดการใช้สารเคมีให้น้อยที่สุด

Orchid Involve ได้มองเห็นช่องว่างทางการตลาด โดยการนำกล้วยไม้ที่มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกับการส่งออก มาจำหน่ายภายในประเทศซึ่งได้เพิ่มหลอดน้ำยาเข้าไปเพื่อเพิ่มความคงทนให้กับกล้วยไม้ ผู้ประกอบการแบ่งตลาดออกเป็นส่วนย่อย ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

กลยุทธ์ด้านราคา

การจำหน่ายกล้วยไม้ในราคาเหมาะสมกับคุณภาพ บนพื้นฐานการบริการที่ดีเพื่อเป็นการส่งมอบ Value pricing ให้กับลูกค้าและเพื่อสนับสนุนให้เกิดความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

โดยปกติร้านขายกล้วยไม้สดจะตั้งราคาขายให้อยู่ในระดับมาตรฐานเดียวกันกับร้านอื่น ๆ แต่เมื่อมีสินค้าที่มีคุณภาพเหนือกว่าร้านอื่น ๆ จนเป็นที่นิยมของลูกค้าประจำจะสามารถตั้งราคาเหลื่อมล้ำกว่าคู่แข่งได้ตามสมควร ราคากล้วยไม้ในตลาดปากคลองตลาด (ณ วันที่17 มกราคม 2552) สกุลหวาย (Dendrobium) สายพันธุ์บอมแดง 1 กำ เท่ากับ 170 บาท (1 กิโลกรัม = 30 ช่อ)

Orchid Involve กำหนดราคากล้วยไม้จัดช่อ (3 ช่อ) ดังนี้

1. สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia) เท่ากับ 30 บาท/ชิ้น
2. สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy) เท่ากับ 35 บาท/ชิ้น
3. สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green) เท่ากับ 40 บาท/ชิ้น

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจุบันบริเวณปากคลองตลาด มีร้านขายกล้วยไม้ 4 ร้านใหญ่ ๆ ด้วยกันแต่ผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่ในร้านจะมีรูปแบบที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไป จะต่างกับ Orchid Involve ที่มีการนำเฉพาะกล้วยไม้ที่คุณภาพดีเท่านั้น เข้ามาขายทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสมและตรงตามความต้องการ

Orchid Involve ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ช่องทางการจำหน่ายผ่านหน้าร้าน และได้มีบริษัท ซุปเปอร์เฟรช จำกัด บริษัทผู้ส่งออกกล้วยไม้เป็นลูกค้าหลัก

การจำหน่ายผ่านทางหน้าร้าน เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย แต่อย่างไรก็ตามการตั้งร้านจำหน่ายกล้วยไม้สดจะต้องคำนึงถึงปัจจัยดังนี้

1. ทำเลที่ตั้ง

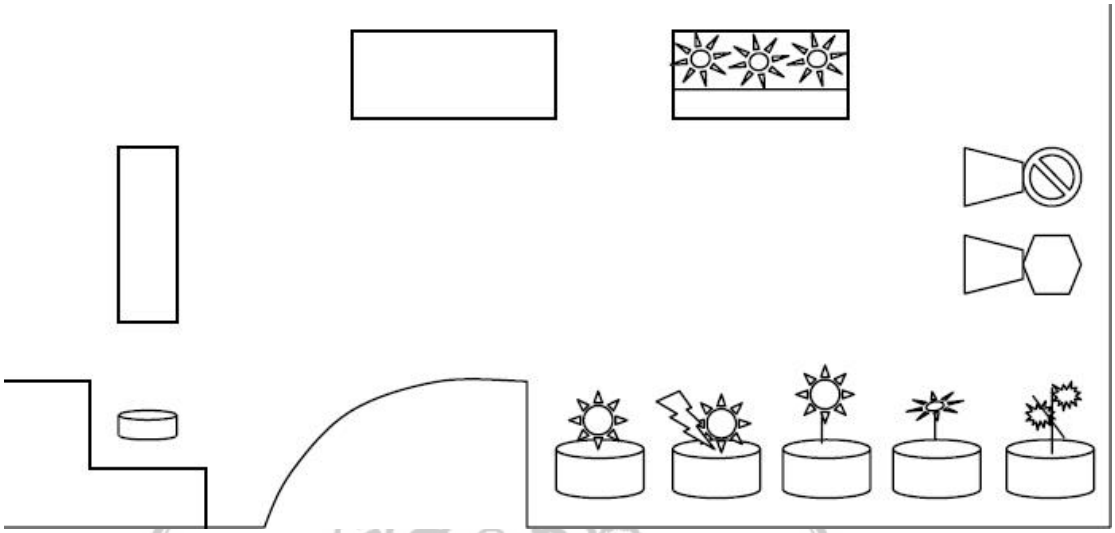
ตั้งอยู่ที่ปากคลองตลาด ริมถนนบ้านหม้อ มีจอดรถบริเวณหน้าร้านสำหรับลูกค้า ถือเป็นย่านศูนย์กลางการค้าดอกไม้สดเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้โดยง่ายและมีความสะดวก

2. การจัดร้าน

ร้านจำหน่ายกล้วยไม้ในย่านปากคลองตลาดโดยทั่วไปจะมีการนำกล้วยไม้มาวางไว้หน้าร้านเท่านั้น และไม่เป็นระเบียบเรียบร้อย Orchid Involve ได้เน้นการจัดตกแต่งร้านให้มีความสะอาด มีการจัดแสดงสินค้าเป็นระเบียบเรียบร้อย เน้นความโปร่งโล่ง นำเครื่องปรับอากาศเข้ามาติดตั้งสร้างบรรยากาศที่ดีให้กับลูกค้าด้วยการนำวอลเปเปอร์ลายกล้วยไม้โทนสีอ่อน และใช้กระจกเป็นวัสดุหลักเพื่อแสดงถึงความน่าสนใจในสินค้าของ Orchid Involve อีกทั้งด้านหน้าร้านได้มีการเปิดไฟไว้ตลอดเวลาเพื่อเป็นจุดดึงดูดความสนใจของลูกค้า

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
รายงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนผังภายในร้าน



ภาพที่ 6 แสดงแผนผังภายในร้าน

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. จัดพิมพ์ใบปลิวแนะนำร้านขายกล้วยไม้ เพื่อการแนะนำร้านให้เป็นที่รู้จักกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2. จัดรายการสะสมยอดการซื้อเพื่อรับของกำนัล

โดยเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบทุก 1,000 บาท จะรับแต้มสะสมทันที 1 แต้ม เพื่อแลกรับของกำนัล ดังต่อไปนี้

1) เมื่อสะสมครบ 50 แต้ม แลกรับส่วนลด มูลค่า 850 บาท จำนวน 10 รางวัล รวมมูลค่า 8,500 บาท

2) เมื่อสะสมครบ 70 แต้ม แลกรับบัตรเติมน้ำมัน มูลค่า 1,000 บาท จำนวน 5 รางวัล รวมมูลค่า 5,000 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 7 แสดงตัวอย่างใบปลิวแนะนำร้าน

โดยทางร้านจะแจกใบปลิวทุก ๆ วันอาทิตย์ ในช่วงก่อนเปิดร้าน 1 สัปดาห์และ 3 เดือนแรกของการเปิดร้านทั้งหมด 4,000 ใบ (เฉลี่ยสัปดาห์ละ 300 ใบ) ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 2,400 บาทและค่าพนักงานแจกใบปลิว 350 บาทต่อวัน รวม 13 ครั้ง จะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 4,550 บาท ดังนั้นทางร้านจะเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เป็นเงิน 6,950 บาท

รายละเอียดของงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก ประกอบด้วย

ตารางที่ 6 แสดงงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก

ประเภทการโฆษณา	ค่าใช้จ่าย
การโฆษณา จัดทำ Event marketing ในช่วงวันเปิดร้าน	10,000 บาท
ใบปลิวแนะนำร้าน	6,950 บาท
ของกำนัลที่นำมาจัดรายการสะสมยอดการซื้อ	13,500 บาท
รวม	30,450 บาท

ดังนั้น จึงประมาณการงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก เป็น 31,000 บาท

บทที่ 6

แผนการบริการ

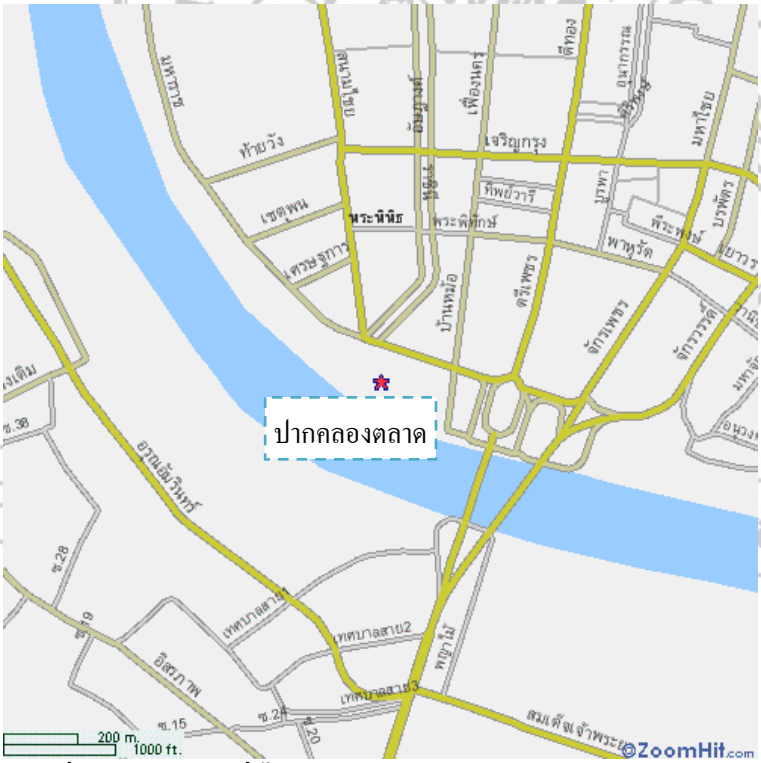
สถานประกอบการในการบริการ

Orchid Involve ดำเนินการจำหน่ายกล้วยไม้ที่มีคุณภาพ และคงทนเป็นพิเศษ

ที่ตั้ง : 1688 แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร(ปากคลองตลาด) กทม 10200 โทร : (66) 0-255-1111 โทรสาร (66) 0-2577-1200

รายละเอียด : เป็นอาคารพาณิช ขนาด 5x17 เมตร โดยทำการเช่าเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยทำเลที่ตั้งเป็นแหล่งที่มีสินค้าจำพวกดอกไม้สดจำนวนมาก ทำให้มีตลาดรองรับกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี โดยค่าเช่าร้านอยู่ที่ 25,000 บาทต่อเดือน

สถานที่ตั้ง



ภาพที่ 8 แสดงสถานที่ตั้งปากคลองตลาด

เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต

ตารางที่ 7 แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)
1.	โต๊ะยาว	1	2,000 บาท	2,000 บาท
2.	กรรไกร	2	400 บาท	800 บาท
3.	ไม้บรรทัด	1	50 บาท	50 บาท
	รวม	**7**		**2,850 บาท**

เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า

ตารางที่ 8 แสดงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)
1.	ชั้นวางดอกไม้	4	300 บาท	1,200 บาท
2.	โต๊ะ/เก้าอี้นั่ง	1	4,000 บาท	4,000 บาท
3.	เครื่องปรับอากาศ	1	21,000 บาท	21,000 บาท
4.	เคาเตอร์ชำระเงิน	1	2,000 บาท	2,000 บาท
5.	ตู้แช่	1	30,000 บาท	30,000 บาท
6.	เครื่องโทรศัพท์	1	800 บาท	800 บาท
7.	เครื่องคิดเลข	1	300 บาท	300 บาท
	รวม	**9**		**59,300 บาท**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กำลังการผลิต

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	:	จำนวน 480 ชิ้น/วัน
อัตราประมาณการในการผลิต	:	จำนวน 480 ชิ้น/วัน
เป้าหมายหน่วยการผลิต	:	จำนวน 480 ชิ้น/วัน
จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน	:	ประมาณ 24 วัน/เดือน
จำนวนเวลาผลิตต่อวัน	:	10 ชั่วโมง/คน/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	:	จัดดอกไม้ 1 คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	:	6,000 บาท/เดือน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ตารางที่ 9 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

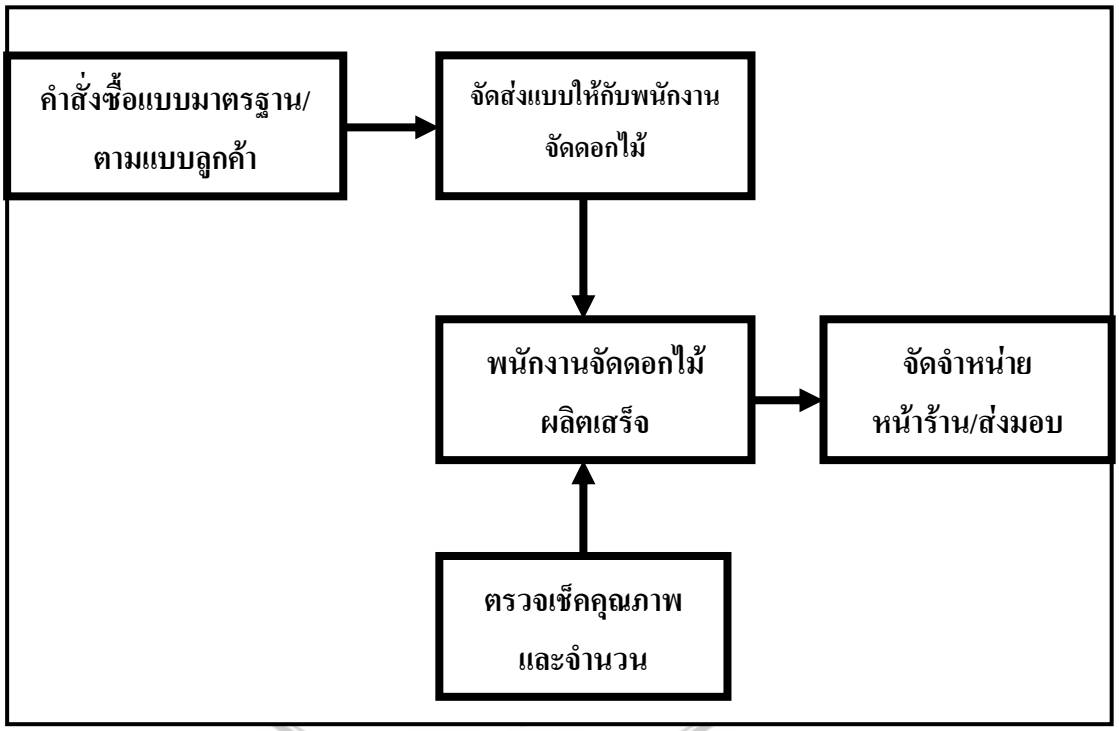
ลำดับ	รายการ	ปริมาณต่อปี	ราคาต่อหน่วย (บาท)
1.	กล้วยไม้	829,440 ช่อ	4.1 บาท
2.	หลอดน้ำยา	829,440 หลอด	0.35 บาท
3.	แผ่นพลาสติก	138,240 แผ่น	0.53 บาท
4.	ริบบิ้น	830 ม้วน	50 บาท

หมายเหตุ : รายละเอียดของจำนวนวัตถุดิบที่ใช้แต่ละประเภทในการผลิตต่อปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนการผลิต

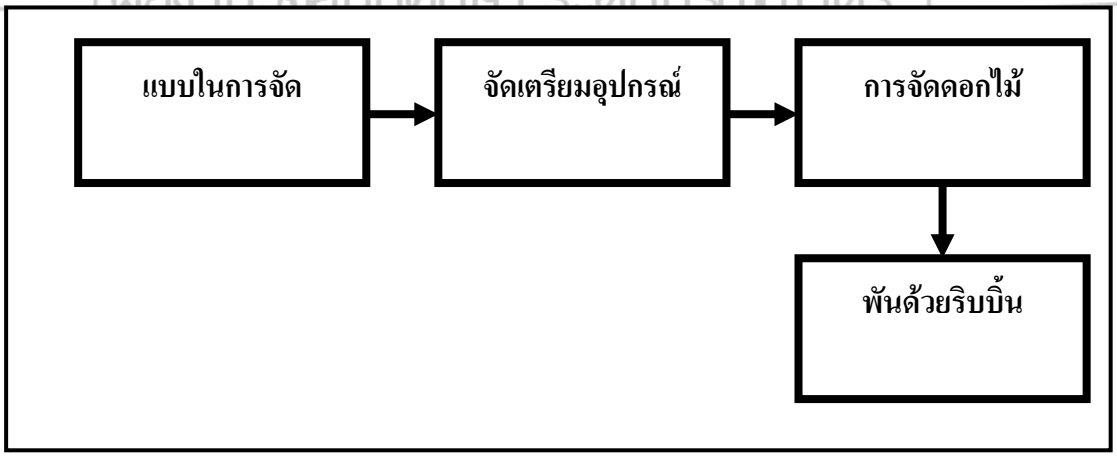
Orchid Involve จะดำเนินการจัดดอกไม้ตามแบบมาตรฐานของร้านหรือตามลูกค้าและทำการส่งแบบให้กับฝ่ายจัดดอกไม้เพื่อทำการผลิต เมื่อผลิตเสร็จแล้วจะมีการตรวจเช็คคุณภาพและจำนวนก่อนที่จะนำไปส่งมอบแก่ลูกค้า



ภาพที่ 9 แสดงขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิต

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 10 แสดงกระบวนการผลิต

บทที่ 7
แผนการเงิน

ตารางที่ 10 แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวนทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1เงินสดสำรองการดำเนินงาน	500,000.00	-	100,000.00	400,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	**500,000.00**	**-**	**100,000.00**	**400,000.00**
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 รถยนต์	400,000.00	-	-	400,000.00
2.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	2,850.00	-	-	2,850.00
2.3 เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า	59,300.00	-	-	59,300.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**462,150.00**	-	0.00	**462,150.00**
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1รายจ่ายในการเตรียมการ	50,000.00	-	-	50,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	**50,000.00**	-	-	**50,000.00**
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	**1,012,150.00**	-	**100,000.00**	**912,150.00**
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของเจ้าของ	**1.00**		0.10	0.90

การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 11 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	100,000.00	20,000.00	8,000.00	28,000.00
2	80,000.00	20,000.00	6,400.00	26,400.00
3	60,000.00	20,000.00	4,800.00	24,800.00
4	40,000.00	20,000.00	3,200.00	23,200.00
5	20,000.00	20,000.00	1,600.00	21,600.00
รวม		**100,000.00**	**24,000.00**	**124,000.00**

หมายเหตุ: อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของลูกค้าทั่วไปจากธนาคาร 3 แห่ง คือ

กรุงเทพ	7.75%
กรุงศรีอยุธยา	8%
ธนชาต	8.25%
เฉลี่ย	**8.00%**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
1. รถยนต์	1	400,000.00	400,000.00	20%	80,000.00	320,000.00	240,000.00	160,000.00	80,000.00	1.00
2. เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	-									
โต๊ะยาว	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00
กรรไกร	2	400.00	800.00	20%	160.00	640.00	480.00	320.00	160.00	2.00
ไม้บรรทัด	1	50.00	50.00	20%	10.00	40.00	30.00	20.00	10.00	1.00
รวม	**4**		**2,850.00**		**570.00**	**2,280.00**	**1,710.00**	**1,140.00**	**570.00**	**4.00**
3. เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในส่วนบริการลูกค้า										
ชั้นวางดอกไม้	4	300.00	1,200.00	20%	240.00	960.00	720.00	480.00	240.00	4.00
โต๊ะ/เก้าอี้นั่ง	1	4,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	1.00
เครื่องปรับอากาศ	1	21,000.00	21,000.00	20%	4,200.00	16,800.00	12,600.00	8,400.00	4,200.00	1.00
เคาเตอร์ชำระเงิน	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00
ตู้แช่	1	30,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	1.00
เครื่องโทรศัพท์	1	800.00	800.00	20%	160.00	640.00	480.00	320.00	160.00	1.00

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
เครื่องคิดเลข	1	300.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	1.00
รวม	**10**		**59,300.00**		**11,860.00**	**47,440.00**	**35,580.00**	**23,720.00**	**11,860.00**	**10.00**
รวมทั้งสิ้น	15		462,150.00		92,430.00	369,720.00	277,290.00	184,860.00	92,430.00	15.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
จำนวนสินค้าขาย(ชิ้น)						
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,600.00	4,600.00	4,600.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	11,300.00	11,300.00	11,300.00	11,400.00	11,400.00	11,400.00
ราคาสินค้า(บาท/ชิ้น)						
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
รายได้จากการขาย(บาท)						
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	135,000.00	135,000.00	135,000.00	138,000.00	138,000.00	138,000.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	136,000.00	136,000.00	136,000.00	136,000.00	136,000.00	136,000.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	390,000.00	390,000.00	390,000.00	393,000.00	393,000.00	393,000.00
เงินสดรับการขาย(บาท)	390,000.00	390,000.00	390,000.00	393,000.00	393,000.00	393,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการ	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10		เดือนที่ 11	เดือนที่ 12
จำนวนสินค้าขาย(ชิ้น)							รวม
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	4,700.00	4,700.00	4,700.00	4,635.00	4,635.00	4,630.00	
สายพันธุ์ขาว 5 n	3,460.00	3,540.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	55,300.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	3,460.00	3,540.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	41,000.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	11,620.00	11,780.00	11,500.00	11,435.00	11,435.00	11,430.00	41,000.00
ราคาสินค้า(บาท/ชิ้น)							137,300.00
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	
สายพันธุ์ขาว 5 n	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	30.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	35.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	40.00
รายได้จากการขาย(บาท)							35.00
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	141,000.00	141,000.00	141,000.00	139,050.00	139,050.00	138,900.00	
สายพันธุ์ขาว 5 n	121,100.00	123,900.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	1,659,000.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	138,400.00	141,600.00	136,000.00	136,000.00	136,000.00	136,000.00	1,435,000.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	400,500.00	406,500.00	396,000.00	394,050.00	394,050.00	393,900.00	1,640,000.00
เงินสดรับการขาย(บาท)	400,500.00	406,500.00	396,000.00	394,050.00	394,050.00	393,900.00	4,734,000.00

ผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการรายได้จาการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย(ชิ้น)		เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 7 %	เพิ่ม 7 %
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	55,300.00	58,000.00	61,000.00	65,000.00	69,000.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	41,000.00	43,000.00	45,000.00	48,000.00	52,000.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	41,000.00	43,000.00	45,000.00	48,000.00	52,000.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	137,300.00	144,000.00	151,000.00	161,000.00	173,000.00
ราคาสินค้า(บาท/ชิ้น)					
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	30.00	35.00	35.00	40.00	40.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	35.00	40.00	40.00	45.00	45.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	40.00	45.00	45.00	50.00	50.00
รวมสินค้าเฉลี่ย(บาท)	35.00	40.00	40.00	45.00	45.00
รายได้จากการขาย (บาท)					
สายพันธุ์บอมแดง (Red Sonia)	1,659,000.00	2,030,000.00	2,135,000.00	2,600,000.00	2,760,000.00
สายพันธุ์ขาว 5 n	1,435,000.00	1,720,000.00	1,800,000.00	2,160,000.00	2,340,000.00
สายพันธุ์บูรณะเจตน์	1,640,000.00	1,935,000.00	2,025,000.00	2,400,000.00	2,600,000.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	4,734,000.00	5,685,000.00	5,960,000.00	7,160,000.00	7,700,000.00
เงินสดรับการขาย(บาท)	4,734,000.00	5,685,000.00	5,960,000.00	7,160,000.00	7,700,000.00

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (หน่วย)		เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 5 %
กล้วยไม้	829440.00	870000.00	914000.00
หลอดน้ำยา	829440.00	870000.00	914000.00
แผ่นพลาสติก	138240.00	145000.00	152000.00
ริบบิ้น	830.00	870.00	915.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/หน่วย)			
กล้วยไม้	4.10	4.10	4.10
หลอดน้ำยา	0.35	0.35	0.35
แผ่นพลาสติก	0.53	0.53	0.53
ริบบิ้น	50.00	50.00	50.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)			
กล้วยไม้	3,400,704.00	3,567,000.00	3,747,400.00
หลอดน้ำยา	290,304.00	304,500.00	319,900.00
แผ่นพลาสติก	73,267.20	76,850.00	80,560.00
ริบบิ้น	41,500.00	43,500.00	45,750.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	**3,805,775.20**	**3,991,850.00**	**4,193,610.00**
บวก ค่าขนส่งเข้า	10,000.00	11,000.00	12,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	**3,815,775.20**	**4,002,850.00**	**4,205,610.00**
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	76,315.50	80,057.00
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	76,315.50	80,057.00	84,112.20
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิต	3,739,459.70	3,999,108.50	4,201,554.80
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	**3,815,775.20**	**4,002,850.00**	**4,205,610.00**

มหาวิทยาลัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการ	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (หน่วย)	เพิ่ม 7 %	เพิ่ม 7 %
กล้วยไม้	978000.00	1050000.00
หลอดน้ำยา	978000.00	1050000.00
แผ่นพลาสติก	163000.00	174000.00
ริบบิ้น	980.00	1050.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/หน่วย)		
กล้วยไม้	4.15	4.15
หลอดน้ำยา	0.36	0.36
แผ่นพลาสติก	0.53	0.53
ริบบิ้น	50.00	50.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)		
กล้วยไม้	4,058,700.00	4,357,500.00
หลอดน้ำยา	352,080.00	378,000.00
แผ่นพลาสติก	86,390.00	92,220.00
ริบบิ้น	49,000.00	52,500.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	**4,546,170.00**	**4,880,220.00**
บวก ค่าขนส่งเข้า	13,000.00	14,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	**4,559,170.00**	**4,894,220.00**
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	84,112.20	91,183.40
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	91,183.40	97,884.40
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิต	4,552,098.80	4,887,519.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	**4,559,170.00**	**4,894,220.00**

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	3,739,459.70	3,999,108.50	4,201,554.80	4,552,098.80	4,887,519.00
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	-	-	-	-	-
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	405,071.20	424,850.00	446,210.00	487,470.00	522,720.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	**4,144,530.90**	**4,423,958.50**	**4,647,764.80**	**5,039,568.80**	**5,410,239.00**
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	570.00	570.00	570.00	570.00	566.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	**570.00**	**570.00**	**570.00**	**570.00**	**566.00**
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	**4,145,100.90**	**4,424,528.50**	**4,648,334.80**	**5,040,138.80**	**5,410,805.00**
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	82,902.02	88,490.57	92,966.70	100,802.78
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	82,902.02	88,490.57	92,966.70	100,802.78	108,216.10
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	**4,062,198.88**	**4,418,939.95**	**4,643,858.67**	**5,032,302.72**	**5,403,391.68**
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	**405,071.20**	**424,850.00**	**446,210.00**	**487,470.00**	**522,720.00**

เพื่อการศึกษาของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	360,000.00	360,000.00	360,000.00	384,000.00	384,000.00
ค่าทำงานล่วงเวลา	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าเช่าพื้นที่	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	31,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	25,000.00	25,000.00	25,000.00	28,000.00	28,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	23,000.00	23,000.00	23,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	50,000.00	50,000.00	50,000.00	53,000.00	53,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**919,000.00**	**858,000.00**	**858,000.00**	**890,000.00**	**890,000.00**
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	80,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00	79,999.00
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	11,860.00	11,860.00	11,860.00	11,860.00	11,850.00
รวมค่าเสื่อมราคา	**91,860.00**	**91,860.00**	**91,860.00**	**91,860.00**	**91,849.00**
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**1,010,860.00**	**949,860.00**	**949,860.00**	**981,860.00**	**981,849.00**

เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**919,000.00**	**858,000.00**	**858,000.00**	**890,000.00**	**890,000.00**

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	4,734,000.00	5,685,000.00	5,960,000.00	7,160,000.00	7,700,000.00
รวมรายได้	**4,734,000.00**	**5,685,000.00**	**5,960,000.00**	**7,160,000.00**	**7,700,000.00**
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	4,062,198.88	4,418,939.95	4,643,858.67	5,032,302.72	5,403,391.68
กำไรขั้นต้น	**671,801.12**	**1,266,060.05**	**1,316,141.33**	**2,127,697.28**	**2,296,608.32**
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,010,860.00	949,860.00	949,860.00	981,860.00	981,849.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	**-339,058.88**	**316,200.05**	**366,281.33**	**1,145,837.28**	**1,314,759.32**
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	8,000.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	**-347,058.88**	**309,800.05**	**361,481.33**	**1,142,637.28**	**1,313,159.32**
หัก -ภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	16,279.12	21,394.78
กำไรสุทธิ	**-347,058.88**	**309,800.05**	**361,481.33**	**1,126,358.16**	**1,291,764.54**
กำไรสะสม	**-347,058.88**	**-37,258.83**	**324,222.50**	**1,450,580.66**	**2,742,345.20**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	(347,058.88)	309,800.05	361,481.33	1,142,637.28	1,313,159.32
(หัก) ค่าใช้จ่าย 70%	(242,941.21)	216,860.03	253,036.93	799,846.10	919,211.53
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าลดหย่อนดอกเบี้ย	8,000.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	(134,117.66)	62,940.01	78,444.40	312,791.18	363,947.80
ช่วงภาษี0-150,000ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	0.00	0.00	0.00	16,279.12	21,394.78
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0.00	0.00	0.00	16,279.12	21,394.78

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสงเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
เงินสดรับจากการขายสินค้า	4,734,000.00	5,685,000.00	5,960,000.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(3,815,775.20)	(4,002,850.00)	(4,205,610.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(405,071.20)	(424,850.00)	(446,210.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(919,000.00)	(858,000.00)	(858,000.00)
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	(8,000.00)	(6,400.00)	(4,800.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้		0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	**(413,846.40)**	**392,900.00**	**445,380.00**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดจ่ายลงทุนในรถยนต์	(400,000.00)	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(2,850.00)	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(59,300.00)	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	**(462,150.00)**	**0.00**	**0.00**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากการกู้ยืม	100,000.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	912,150.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(20,000.00)	(20,000.00)	(20,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	**992,150.00**	**(20,000.00)**	**(20,000.00)**
กระแสเงินสดสุทธิ	**116,153.60**	**372,900.00**	**425,380.00**
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	116,153.60	489,053.60
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	**116,153.60**	**489,053.60**	**914,433.60**

พลังโครงการวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการ	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
เงินสดรับจากการขายสินค้า	7,160,000.00	7,700,000.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(4,559,170.00)	(4,894,220.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(487,470.00)	(522,720.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(890,000.00)	(890,000.00)
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	(3,200.00)	(1,600.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(16,279.12)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	**1,220,160.00**	**1,375,180.88**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินสดจ่ายลงทุนในรถยนต์	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	**0.00**	**0.00**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดรับจากการกู้ยืม	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(20,000.00)	(20,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	**(20,000.00)**	**(20,000.00)**
กระแสเงินสดสุทธิ	**1,200,160.00**	**1,355,180.88**
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	914,433.60	2,114,593.60
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	**2,114,593.60**	**3,469,774.48**

ตารางที่ 20 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	116,153.60	489,053.60	914,433.60	2,114,593.60	3,469,774.48
สินค้าคงเหลือ	159,217.52	168,547.57	177,078.90	191,986.18	206,100.50
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**275,371.12**	**657,601.17**	**1,091,512.50**	**2,306,579.78**	**3,675,874.98**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	369,720.00	277,290.00	184,860.00	92,430.00	15.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**369,720.00**	**277,290.00**	**184,860.00**	**92,430.00**	**15.00**
รวมสินทรัพย์	**645,091.12**	**934,891.17**	**1,276,372.50**	**2,399,009.78**	**3,675,889.98**
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0.00	0.00	0.00	16279.12	21394.78
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระใน1ปี	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**20,000.00**	**20,000.00**	**20,000.00**	**36,279.12**	**21,394.78**
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	60,000.00	40,000.00	20,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**60,000.00**	**40,000.00**	**20,000.00**	**0.00**	**0.00**
รวมหนี้สิน	**80,000.00**	**60,000.00**	**40,000.00**	**36,279.12**	**21,394.78**
ส่วนของเจ้าของ					
ทุน-นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ	912,150.00	912,150.00	912,150.00	912,150.00	912,150.00
กำไรสะสม	-347,058.88	-37,258.83	324,222.50	1,450,580.66	2,742,345.20
รวมส่วนของเจ้าของ	**565,091.12**	**874,891.17**	**1,236,372.50**	**2,362,730.66**	**3,654,495.20**
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	**645,091.12**	**934,891.17**	**1,276,372.50**	**2,399,009.78**	**3,675,889.98**

ตารางที่ 21 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	49.00	49.94	49.95	49.92	49.93
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	7.45	7.31	7.31	7.31	7.31
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	1661.05	1994.74	2091.23	2512.28	2701.75
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	7.34	6.08	4.67	2.98	2.09
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.29	0.09	0.04	0.02	0.01
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.14	0.07	0.03	0.02	0.01
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	-42.38	49.41	76.31	358.07	821.72
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	-53.80	33.14	28.32	46.95	35.14
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	-61.42	35.41	29.24	47.67	35.35
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซนต์)	14.19	22.27	22.08	29.72	29.83
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซนต์)	-7.16	5.56	6.15	16.00	17.07
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	841,421.52				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	27.22%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	3 ปี 6 เดือน				

โครงการมหาวิทยาลัย เพื่อนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8

แผนฉุกเฉิน

เพื่อให้แบรนด์สามารถปรับแผนดำเนินงานในสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยมีแผนรองรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

1. การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่
    - รักษาระดับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อคงรักษาลูกค้าเดิมไว้
    - จัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงลูกค้าใหม่ให้เข้ามาใช้บริการ
2. ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย
    - เพิ่มการส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์
    - ปรับเป้าหมายไปตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น
    - เตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำ มาใช้หมุนเวียน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่อง
3. จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
    - มีการวางแผนขยายสาขาเพื่อรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
4. ราคาของสินค้าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น
    - เจรจาต่อรองกับผู้ผลิต
    - เลือกผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาทดแทน
    - ทำการเช็คราคาสินค้าล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ และใช้การสต๊อกสินค้าให้มากขึ้นเพื่อยืดเวลาในการแก้ปัญหา
5. การลาออกของพนักงาน
    - มีสวัสดิการที่ดีให้แก่พนักงาน
    - รับพนักงานจำนวนมากขึ้น
    - มีกฎระเบียบให้แจ้งล่วงหน้าก่อนการลาออกอย่างน้อย 1 เดือน หากไม่ปฏิบัติตามจะไม่จ่ายเงินเดือนในเดือนสุดท้าย

พลังนักวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

6. การขาดสภาพคล่องทางการเงิน

- จัดทำวงเงินเบิกเกินบัญชีกับธนาคารไว้ล่วงหน้า

- จัดทำงบกระแสเงินสดประมาณการล่วงหน้า เพื่อดูความต้องการใช้เงินในช่วงเวลาต่าง ๆ

7. การเน่าเสียเสื่อมคุณภาพของกล้วยไม้

- การสั่งสินค้าแบบตามคำสั่งซื้อเป็นการลดพื้นที่การจัดเก็บสินค้าคงเหลือได้เป็นอย่างดี

8. สภาพภูมิอากาศ

- สภาพภูมิอากาศส่งผลกระทบต่อผลผลิตของกล้วยไม้โดยตรง ในภาวะที่อากาศหนาวเย็นจัด หรือร้อนจัดจะส่งผลให้ผลผลิตออกสู่ตลาดลดลง ซึ่งทำให้ราคากล้วยไม้สูงขึ้น ส่งผลให้ปริมาณความต้องการซื้อของลูกค้าลดลงตามไปด้วย การค้นหาผู้ผลิตเพิ่มเพื่อป้อนวัตถุดิบเพิ่มเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาหนึ่งในกรณีที่ผลผลิตขาดตลาด

และหากแผนธุรกิจไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมาย ร้าน Orchid Involve จะปรับเปลี่ยนกิจการเป็นร้านขายผักผลไม้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9
แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ด้านการบริหารจัดการ

งานที่ต้องปรับปรุง : เพิ่มศักยภาพในด้านการบริหารจัดการร้านให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

วิธีการ : เข้ารับการอบรมของสมาคมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และเปิดรับข่าวสารให้ทันยุคทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : สามารถบริการจัดการร้านให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ด้านการตลาด

งานที่ต้องปรับปรุง : ส่งเสริมทางด้านการตลาดให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้น

วิธีการ : ลงโฆษณาตามนิตยสารและอินเตอร์เน็ต

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : มีคนรู้จักร้านมากขึ้น

ด้านการผลิต

งานที่ต้องปรับปรุง : เพิ่มศักยภาพในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

วิธีการ : เข้ารับการอบรม และส่งเสริมการเรียนรู้จากหนังสือนิตยสารรวมถึงอินเตอร์เน็ต

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : เกิดความคิดใหม่ๆ ในการออบแบบผลิตภัณฑ์

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

บงกช น้อยบางยาง. “การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการปลูกกล้วยไม้ระหว่างสกุลหวาย (Dendrobium) สายพันธ์บอม (Bom) และสกุลออนซิเดียม สายพันธุ์โกลเด้น ชาวเวอร์ (Golden Shower) ของเกษตรกร ใน ตำบล เกษตรพัฒนา อำเภอ บ้านแพ้ว จังหวัด สมุทรสาคร” วิทยานิพนธ์บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, 2547.

ระพี สาคริก.การปลูกกล้วยไม้เป็นการค้าและพัฒนาบนพื้นฐานความมั่นคง. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2546.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ.การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร: ธีระฟิล์มและเท็กซ์จำกัด, 2541.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก

ข้อมูลสถิติเกี่ยวกับจำนวนประชากรที่มีอายุระหว่าง 22-60 ปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 22 แสดงข้อมูลสถิติเกี่ยวกับจำนวนประชากรทั่วประเทศ ณ เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2550

ลักษณะข้อมูล	ชาย	หญิง	รวม
แยกตามเพศ	31,095,942	31,942,305	63,038,247

ตารางที่ 23 แสดงข้อมูลสถิติแยกตามช่วงอายุ (ปี)

อายุ	หญิง	อายุ	หญิง
22 ปี	960,034	23 ปี	963,034
24 ปี	990,767	25 ปี	1,028,036
26 ปี	1,030,826	27 ปี	1,054,309
28 ปี	1,060,433	29 ปี	1,027,662
30 ปี	1,083,048	31 ปี	1,071,753
32 ปี	1,055,052	33 ปี	1,075,138
34 ปี	1,056,653	35 ปี	1,094,762
36 ปี	1,114,306	37 ปี	1,089,590
38 ปี	1,075,955	39 ปี	1,115,821
40 ปี	1,066,416	41 ปี	1,048,390
42 ปี	1,060,072	43 ปี	1,063,045
44 ปี	993,675	45 ปี	976,149
46 ปี	931,092	47 ปี	934,329
48 ปี	897,769	49 ปี	821,922
50 ปี	807,917	51 ปี	813,643
52 ปี	781,802	53 ปี	684,918
54 ปี	678,017	55 ปี	647,122
56 ปี	599,918	57 ปี	593,616
58 ปี	548,769	59 ปี	492,879
60 ปี	464,846	รวม	35,853,485

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย,255

ภาคผนวก ข

ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับ กล้วยไม้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับ กล้วยไม้

ผู้เขียน ขอบันทึกความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ กล้วยไม้ ซึ่งได้มาจากตำรากล้วยไม้หลายๆเล่ม แล้วผู้เขียนเอามาเรียบเรียงเป็นเอกสารประกอบการสอนวิชากล้วยไม้การค้า ซึ่งผู้เขียนรับผิดชอบสอนอยู่ในปัจจุบัน ดังนี้คือ

1.ตำนานเกี่ยวกับกล้วยไม้

-มีตำนานกล่าวกันไว้ว่า การสะสมกล้วยไม้ เริ่มขึ้นในราวคริสต์ศตวรรษที่ 18 โดยมีกัปตันเรือเดินสมุทรชาวอังกฤษในยุคนั้น เที่ยวกว้านซื้อและรวบรวมกล้วยไม้จากภูมิภาคต่างๆของโลกมาปลูกเลี้ยงไว้ ซึ่งส่งผลให้บรรดานักพฤกษศาสตร์ และนักปลูกเลี้ยงสะสมไม้ประดับทั้งหลาย พากันออกแสวงหากล้วยไม้พันธุ์ต่างๆ และคิดค้น พัฒนาการผสมพันธุ์กล้วยไม้ เพื่อให้ได้กล้วยไม้พันธุ์ใหม่ๆขึ้นมามากมาย เช่น กล้วยไม้ลูกผสม จากกล้วยไม้สกุล แคทลียา เป็นต้น

2.ที่มาของคำว่า orchid

-คำว่า กล้วยไม้ มีชื่อในภาษาอังกฤษว่า orchid ซึ่งมีรากศัพท์มาจากภาษากรีก ว่า orchis ซึ่งเป็นชื่อที่เก่าแก่ที่สุด โดยปรากฏอยู่ในหนังสือที่ชื่อ enquiry into plant ซึ่งเขียนโดย ทีโอฟราตุส (theophratus) ซึ่งหมายถึง ลักษณะของรากสะสมอาหารที่อวบอ้วนของกล้วยไม้

3.ประวัติกล้วยไม้ของไทย

-ในช่วงต้นสมัยรัตนโกสินทร์ ประมาณปีพ.ศ.2380 นายเฮนรี่ อาลาบาสเตอร์ (ต้นตระกูลเศวตศิลา) เป็นคนแรกที่นำกล้วยไม้จากต่างประเทศหลายๆชนิด มาปลูกเลี้ยงในเมืองไทย ส่วนใหญ่เป็นกล้วยไม้กลุ่มรากอากาศ ที่ปลูกเลี้ยงด้วยกระเช้าแขวน ในโรงเรือนกล้วยไม้ เป็นการอวดความงามของดอกกล้วยไม้ในหมู่ข้าราชบริพาร สังคมชนชั้นสูงเท่านั้น การปลูกเลี้ยงกล้วยไม้จึงยังไม่แพร่หลายในหมู่ประชาชนมากนัก และถูกจัดเป็นการปลูกเลี้ยง การศึกษาหาความรู้ และการเผยแพร่กันในเฉพาะชนชั้นสูงเท่านั้นด้วย

4.ตำรากล้วยไม้เล่มแรกของไทย

-ตำราเกี่ยวกับกล้วยไม้เล่มแรกของไทยชื่อ ตำราเล่นกล้วยไม้ เป็นพระนิพนธ์ของสมเด็จเจ้าฟ้ากรมพระนครสวรรค์ วรพินิต ในรัชสมัยของสมเด็จพระปิยมหาราช พิมพ์เมื่อ พ.ศ.2460 และพิมพ์ครั้งที่ 2 เมื่อ พ.ศ.2502 ในตำราเล่มนี้ ยังได้จำแนกผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้ออกเป็น 3 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่ 1.ผู้สนใจทางพฤกษศาสตร์ 2.พวกค้าขายกล้วยไม้ และ3.พวกปลูกเลี้ยงไว้ชม หรือพวกเล่นกล้วยไม้

5.กล้วยไม้ คืออะไร

-กล้วยไม้ คือไม้ดอกในกลุ่มพืชใบเลี้ยงเดี่ยว(monocotyledonous plant) อยู่ในวงศ์(family) orchidaceae เป็นพืชจำพวกไม่มีเนื้อไม้ แต่อายุยืนนานหลายปี (perennial herb) มีจำนวนชนิด (species) มากที่สุดในบรรดาไม้ดอกต่างๆ คือมีประมาณ 19,000 ชนิด ปัจจุบันทั่วโลกพบแล้ว

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย นักศึกษา ระดับปริญญาตรี

(ชยพร แอคะรัจน์ -ผู้เขียนบันทึก)

การค้นพบกล้วยไม้

แถบที่จะพบกล้วยไม้มากในแต่ละภูมิภาคของโลกคือ แถบที่มีอากาศร้อนถึงอบอุ่น ในเขตหนาวก็มีบ้าง เช่น ในทวีปยุโร ตอนเหนือ สำหรับในประเทศไทยนั้น นับว่าเป็นเขตที่มีสภาพแวดล้อมอันเหมาะสมแก่การปลูกเลี้ยงกล้วยไม้มาก มีกล้วยไม้ป่าชนิดต่างๆไม่ต่ำกว่า ๑,๐๐๐ ชนิด ทั้งชนิดที่เป็นช่อรวมกันหลายๆดอก และชนิดดอกเดี่ยว แต่ละชนิดก็จะมีชื่อเรียกต่างๆกันมากมาย เช่น แวนดา หวายต่างๆ เอื้องต่างๆ เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีผู้ผสมพันธุ์ใหม่ๆขึ้นมาเรื่อยๆ กล้วยไม้ในบ้านเมืองของเราจึงเป็นพืชไม้ดอกที่คนนิยมซื้อ เพื่อให้กันและกันในวาระต่างๆอย่างแพร่หลายในประเทศ และยังเป็นสินค้าส่งออกไปขายต่างประเทศที่ไม่น้อยหน้าใครอีกด้วย

กล้วยไม้มีชื่อเรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า "orchid" น่าแปลกที่ทั้งในภาษา ไทยและอังกฤษต่างก็มีความหมายใกล้เคียงกัน เราเรียกพืชชนิดนี้ว่ากล้วยไม้ เพราะมีลักษณะคล้ายกล้วย ได้แก่ เอื้องต่างๆ เช่น เอื้องผึ้งหรือเอื้องคำ ซึ่ง มีมากในแถบภาคเหนือของประเทศ ส่วนของกล้วยไม้บางตอนมีลักษณะคล้ายผลกล้วยเราเรียกว่า ลำลูกกล้วย คำว่า "orchid" นั้นมาจากภาษากรีก หมายความถึง ลักษณะโป่งเป็นกระเปาะคล้ายต่อม ชื่อนี้ก็คงจะได้มาจากการพิจารณาจากลำลูก

กล้วยไม้มีสภาวะความเป็นอยู่ตามธรรมชาติแตกต่างกัน บางชนิดอยู่บนพื้นดิน บางชนิดอยู่บนต้นไม้ และบางชนิดขึ้นอยู่บนหินที่มีหินผุและใบไม้ผุตกทับถมกันอยู่ ทั้งนี้สุดแล้วแต่ลักษณะและอุปนิสัยของกล้วยไม้แต่ละชนิด ซึ่งจะปรับตัวตามความเหมาะสมกับสภาวะ และการเปลี่ยนแปลงตามสภาพต่างๆของธรรมชาติที่แวดล้อม กล้วยไม้แต่ละชนิดต่างก็มีลักษณะและระบบของรากที่เข้ากับสิ่งที่ไปอาศัยพักพิงอยู่อย่างเหมาะสมที่สุด

กล้วยไม้ชนิดที่ขึ้นอยู่บนดิน รากจะมีลักษณะเป็นหัวและอวบอิ่มไปด้วยน้ำ จึงมีศัพท์เฉพาะที่บรรยายลักษณะของรากเช่นนี้ว่า "อวบน้ำ" กล้วยไม้ ประเภทนี้มีอยู่หลายสกุล เช่น สกุลฮาเบนาเรีย (Habenaria) เพกไทลิส (Pecteilis) และแบรกคีคอไรทิส (Brachycorythis) เราเรียกกล้วยไม้ชนิดนี้ว่า กล้วยไม้ดิน ในบ้านเราที่พอจะจัดเข้าประเภทนี้ได้ก็คือ นางอั้ว นางกรวย และท้าวคูลู ซึ่งจะผลิดอก ในระหว่างกลางถึงปลายฤดูฝนของแต่ละปี เราอาจจะพบกล้วยไม้ประเภทนี้อีกหลายชนิด ขึ้นอยู่ในภูมิภาคต่างๆของโลกอย่างกว้างขวาง แม้แต่เขตหนาวเหนือของทวีปยุโรป เช่น ตามหมู่เกาะต่างๆ ในทะเลบอลติก ซึ่งในฤดูหนาวมีหิมะตกทับถมบนพื้นดินหนามากและเป็นเวลานานหลายเดือนด้วย แต่กล้วยไม้เหล่านี้ก็คงทนอยู่ได้ เนื่องจากมีความสามารถพิเศษในการปรับลักษณะของตัวเองให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรง ของฤดูกาลที่ปรากฏเป็นประจำในรอบปีได้ กล่าวคือ เมื่อถึงฤดูที่อากาศหนาวจัดหรือแห้งจัด ต้นและใบที่อยู่เหนือพื้นดินจะแห้งไป คงเหลือแต่หัวฝังตัวอยู่ภายใต้ผิวดิน ครั้นพอถึงฤดูที่สภาพแวดล้อมเหมาะสมก็จะเจริญขึ้นมาเป็นต้นและใบ เมื่อเจริญเต็มที่ ก็จะผลิดอกและสร้างหัวใหม่ เพื่อเก็บสะสมอาหารไว้ใต้ผิวดินอีก เมื่อหัวใหม่เจริญเต็มที่ ส่วนต้น ใบ และดอกเหนือผิวดินก็จะถึงเวลาแห้งเหี่ยวพอดี ส่วนหัวจะพักรอเวลาที่อากาศเหมาะสม ก็จะเจริญเติบโตขึ้นมาใหม่ดังนี้เรื่อยไปนอกจากกล้วยไม้ดิน ซึ่งมีหัวเป็นที่สะสมอาหารใต้ดินแล้ว ยังมีกล้วยไม้ประเภทไม่มีหัว และชอบขึ้นอยู่บนหินภูเขาที่มีเศษหินผุ และเศษใบไม้ผุตกทับถมกันอยู่หนาพอสมควร เป็นกล้วยไม้ในสกุลพาฟิโอเพดิลัม (Paphiopedilum) หรือที่คนไทยเรียกกันว่า กล้วยไม้รองเท้านารี และยังมีบางประเภทซึ่งเกาะอยู่บนคาคบไม้ ซึ่งจะพบได้ในเขตร้อน เช่น กล้วยไม้ในสกุลแวนดา (Vanda) คัทลียา (Cattleya) และสกุลเดนโดรเบียม (Dendrobium) หรือที่คนไทยนิยมเรียกว่า สกุลหวาย กล้วยไม้ประเภทนี้จะมีลักษณะแปลกออกไปคือ มีรากใหญ่ ยาวและแตกแขนงรากอย่างโปร่งๆ เป็นรากอากาศ แม้จะเกาะกับต้นไม้ ก็จะมีส่วนที่ยาวและห้อยลงมาในอากาศด้วย แต่รากกล้วยไม้

กล้วยไม้ที่เกาะอยู่ตามต้นไม้มิใช่กาฝาก เป็นเพียงอาศัยเกาะ และอาศัยร่มเงาจากกิ่งและใบของต้นไม้เท่านั้น มิได้แย่งอาหารใดๆจากต้นไม้ที่อาศัยเกาะนั้นเลยรากของกล้วยไม้ได้อาศัยความชื้นจากอากาศ หรือจากเปลือกของต้นไม้ และอาศัยธาตุอาหารต่างๆ จากการผุและสลายตัวของใบไม้แห้งที่ร่วงหล่นลงมาค้างอยู่ตาม กิ่งไม้ หรือจากเปลือกชั้นนอกของต้นไม้ที่ผุเปื่อยแล้ว กล้วยไม้เป็นต้นไม้ที่มีสีเขียว เช่นเดียวกับต้นไม้ทั่วไป จึงมีความต้องการแสงสว่าง น้ำหรือความชื้น ธาตุอาหาร และอุณหภูมิที่เหมาะสม เพื่อการดำรงชีวิต การเจริญเติบโต และผลิดอกออกช่อตามเวลาอันสมควร ไม่แตกต่างไปจากต้นไม้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ค

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 14 พฤศจิกายน 2551

ตารางที่ 27 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิดนัด*	บัตรเครดิต
กรุงเทพ	7.5	7.25	7.75	11.5	15	20
กรุงไทย	7.5	7.25	7.75	14.75	18	-
กสิกรไทย	7.5	7.25	7.75	18.75	22.75	20
ไทยพาณิชย์	7.5	7.25	7.75	11.75	15	20
กรุงศรีอยุธยา	8	7.5	8	21	28	-
ทหารไทย	8	7.5	8	28	28	20
นครหลวงไทย	7.75	7.5	8	20	28	20
ยูโอบี	8.2	7.75	8.45	28	28	20
ไทยธนาคาร	7.75	7.5	8.125	28	28	-
สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด(ไทย)	8.5	8.25	9.5	28	40	20
ธนชาต	7.75	7.5	8.25	15.75	18	-
ทิสโก้	7.75	7.5	8	28	28	-
เมกะ สากลพาณิชย์	8.75	8	8.5	12	15	-
เกียรตินาคิน	8	7.75	8.25	28	28	-
แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เพื่อรายย่อย	7.75	7.25	8	18	21	-
สินเอเซีย	8	7.75	8.25	21	21	-
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	8.35	7.85	8.35	24	24	-
เอไอจี เพื่อรายย่อย	7.75	7.5	8	28	28	-
เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ	**7.9056**	**7.5611**	**8.1486**	**21.3611**	**24.0972**	**20**

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย,2551

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก จ

รายละเอียดของจำนวนวัตถุดิบที่ใช้แต่ละประเภทในการผลิตต่อปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 24 แสดงรายละเอียดของจำนวนวัตถุดิบที่ใช้แต่ละประเภทในการผลิตต่อปี

รายการ	จำนวน	จำนวนกล้วยไม้ที่ใช้	จำนวนกล้วยไม้ที่ใช้ทั้งหมด (ช่อ)	หลอดน้ำยา	จำนวนหลอดน้ำยาที่ใช้ทั้งหมด
สายพันธุ์บอมแดง	55,300.00	3	165,900	3	165,900
สายพันธุ์ขาว 5 n (White 5N, Benz, Fairy)	41,000.00	3	123,000	3	123,000
สายพันธุ์บูรณะเจตน์ (Dendrobium Green)	41,000.00	3	123,000	3	123,000
รวม			**411,900**		**411,900**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-นามสกุล นายทวีศักดิ์ ว่องวัฒนาการ

ที่อยู่ 11/3 หมู่ที่ 4 แขวง หนองค้างพลู เขต หนองแขม จังหวัด กรุงเทพฯ 10160

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2541 สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนศึกษาสมบูรณ์อนุสรณ์

พ.ศ. 2544 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมตอนต้นจากโรงเรียนนวมินทราชินูทิศ สตรีวิทยา พุทธมณฑล

พ.ศ. 2547 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมตอนปลาย จากโรงเรียนนวมินทราชินูทิศ สตรีวิทยา พุทธมณฑล

พ.ศ. 2551 กำลังศึกษาอยู่ที่ คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี