



แผนธุรกิจ ห้างทองเฮงเส็งเยาวราช สาขา2



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

แผนธุรกิจ ห้างทองเฮงเส็งเยาวราช สาขา2



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ห้างทองเฮงเส็งเขาวราช สาขา2” เสนอโดยนายรณชัย กมลพันธ์ทิพย์ มี  
คุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตร  
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงษ์กิจโย)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑานนท์

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ประธานกรรมการ

(อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี)

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

กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑานนท์)

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

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

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

12490076 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำการสำคัญ : ท่องคำรูปพรรณ/ธุรกิจการค้า/จำหน่าย/ร้านทอง

รณชัย กมลพันธ์ทิพย์ : แผนธุรกิจห้างทอง เสงเส็ง เขวราช สาขา 2 อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ณัฐวัฒน์  
ปิตันธนานนท์. 41 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

ห้างทองเสงเส็งเขวราช สาขา 2 เป็นการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการขายทองคำรูปพรรณ รับจำหน่าย ชื้อทอง  
มีที่ตั้งของกิจการอยู่ในเขตตำบล โทธาราม อำเภอ โทธาราม จังหวัดราชบุรี

เหตุผลที่เลือกดำเนินธุรกิจประเภทนี้ก็เนื่องจากได้คำแนะนำจากญาติว่าธุรกิจร้านทองนี้ให้  
ผลตอบแทนที่ดี แล้วทองเป็นสินค้าที่นับวันจะทำให้มีมูลค่าสูง เป็นเครื่องประดับที่นิยมของชาวไทยมานาน  
ประการที่สำคัญคือ มารดาของข้าพเจ้ามีความชื่นชอบเป็นส่วนตัวอย่างมากเกี่ยวกับเครื่องประดับประเภทนี้ ส่วน  
เหตุผลที่มีการเปิดสาขา 2 ก็เพราะว่า ผลประกอบการจากสาขาที่ 1 ซึ่งให้เห็นถึงผลตอบแทนที่ดี คู่ค้า และอีก  
เหตุผลหนึ่งคือต้องการครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตอำเภอ โทธาราม จังหวัดราชบุรีให้มากยิ่งขึ้น

สินค้าของเราคือ ทองคำรูปพรรณ ซึ่งรับทองมาจากเขวราช ร้านทองจะได้รับการรับรองมาตรฐานจาก  
สคบ. ซึ่งควบคุมโดยกฎหมายว่าด้วยฉลาก โดยร้านทองทุกแห่งจะต้องติดฉลากตามถาดแต่ละถาด ซึ่งจะมี  
รายละเอียดเรื่องของน้ำหนัก เปอร์เซ็นต์ทอง ค่าแรง ชนิดสินค้า ระบุไว้อย่างชัดเจน รวมถึง สคบ. ได้ดำเนินการ  
ควบคุมมาตรฐานร้านทองผู้ผลิต ให้ผลิตทองที่เป็นมาตรฐาน เพื่อให้สินค้าที่ส่งไปขายทั่วประเทศเป็นมาตรฐาน  
เดียวกัน เป็นการดำเนินการควบคุมต้นน้ำ ดังนั้น ผู้บริโภคจะมั่นใจได้ว่า ทองร้านเรารับมานั้นมีมาตรฐาน

ในเขตตำบล โทธาราม มีธุรกิจร้านทอง อยู่ 2 ร้าน นั่นคือ ร้านห้างทอง แม่สายทอง กับร้านห้างทอง MC  
เขวราช ซึ่งร้านเรามีความได้เปรียบจากสินค้าที่มีมาตรฐานกว่าเพราะรับมาจากเขวราชเหมือนกับห้างทอง MC  
เขวราช ส่วนห้างทองแม่สายทองนั้นรับทองมาจากนครปฐมมีความมาตรฐานที่น้อยกว่า ส่วนเรื่องการรับจำหน่าย  
ร้านเราให้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าร้านอื่น นั่นคือ 2.5% ส่วนร้านอื่น 3% ส่วนเรื่องการส่งเสริมการตลาดร้านเราได้มี  
การโฆษณาผ่านสื่อพิมพ์ชนบทกับวิทยุท้องถิ่นเพื่อเป็นการกระจายข่าวสารไปยังผู้คนในเขตนี้

ห้างทองเสงเส็งเขวราช จะเป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โดยดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ที่ว่า  
เป็นธุรกิจร้านทองที่ได้มาตรฐาน มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งยังเป็นร้านทองที่มีลูกค้า  
มากที่สุดในจังหวัดราชบุรี โดยการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยการบริการที่  
มีคุณภาพและสินค้าได้รับมาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าเลือกเข้าร้านเราเป็นอันดับแรก

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2552

ลายมือชื่อนักศึกษา .....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยให้ความรู้ แนะนำ และตรวจแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆระหว่างการทำงาน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คุณสมคิด กมลพันธ์ทิพย์ ที่ให้คำปรึกษา รวมถึงข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับธุรกิจร้านทองจนแผนธุรกิจฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ประพล เปรมทองสุข ในการเป็นผู้ดูแลควบคุม รายวิชาสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจ

แผนธุรกิจเล่มนี้ได้จัดส่งให้คณะอาจารย์ มหาวิทยาลัยศิลปากรเพื่อเป็นงานในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และใช้เป็นข้อมูลสำหรับการจัดทำโครงการหรือกิจกรรมสำหรับการส่งเสริมงานด้านแผนธุรกิจให้กับนักศึกษาต่อไป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
<b>บทที่</b>	
1    บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2    วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	3
3    ความเป็นมาของธุรกิจ.....	4
ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	4
ขั้นตอนการการเริ่มดำเนินงาน.....	5
4    สินค้า.....	6
รายละเอียดสินค้า.....	6
5    การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	9
สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....	9
ลักษณะลูกค้า.....	11
แนวโน้มทางการตลาด.....	11
สภาพการแข่งขัน.....	12
คู่แข่งขัน.....	13
รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	13
การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis.....	14
การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน ระดับปริญญาตรี.....	14
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	14
6    แผนบริหารจัดการ.....	16
ข้อมูลธุรกิจ.....	16
รายชื่อหุ้นส่วน .....	16
ประวัติของผู้บริหาร.....	16
แผนผังธุรกิจ.....	17
หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	17
แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	18

บทที่	หน้า
วิสัยทัศน์.....	18
พันธกิจ.....	19
เป้าหมายของธุรกิจ.....	19
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ .....	19
7    แผนการตลาด.....	20
เป้าหมายทางการตลาด.....	20
การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	20
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	20
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	20
กลยุทธ์ด้านราคา.....	20
กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	21
กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	21
กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	21
8    แผนการขายสินค้า.....	22
สถานประกอบการในการขายสินค้า.....	22
แผนที่.....	22
อุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า.....	24
ข้อมูลการขายสินค้า.....	25
ขั้นตอนในการขายสินค้า.....	25
แผนผังกระบวนการขายสินค้า.....	26
9    แผนการเงิน.....	27
ประมาณการลงทุน .....	27
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	27
เงินลงทุนในโครงการ.....	29
สมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณ .....	30
การคำนวณรายได้.....	30
การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ.....	31
การคำนวณค่าแรง.....	32
การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่นๆ.....	33

บทที่	หน้า	
		การคำนวณค่าเสื่อมราคา..... 34
		ประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 35
		ประมาณการงบกระแสเงินสด..... 36
		ประมาณการงบดุล..... 37
		อัตราส่วนทางการเงิน..... 38
10		แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง..... 39
		บรรณานุกรม..... 40
		ประวัติผู้ศึกษา..... 41



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ตารางแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน.....	5
2	ตารางแสดงแนวโน้มของราคาทองคำ.....	11
3	ตารางแสดงรายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	13
4	ตารางการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจหรือSWOTAnalysis.....	14
5	ตารางรายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง.....	16
6	ตารางแผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	18
7	ตารางอุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า.....	24
8	ตารางประมาณการลงทุน.....	27
9	ตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	27
10	ตารางแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	39

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### บทสรุปผู้บริหาร

ห้างทองเฮงเส็งเยาวราช สาขา 2 เป็นการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการขายทองคำรูปพรรณ รับจํานำ ชื่อทอง มีที่ตั้งของกิจการอยู่ในเขตตำบล โขธาราม อำเภอ โขธาราม จังหวัดราชบุรี

เหตุผลที่เลือกดำเนินธุรกิจประเภทนี้ก็เนื่องจากได้คำแนะนำมาจากญาติๆว่าธุรกิจร้านทองนี้ให้ผลตอบแทนที่ดี แล้วทองเป็นสินค้าที่นับวันจะทำให้มีมูลค่าสูง เป็นเครื่องประดับที่นิยมของชาวไทยมานาน ประการที่สำคัญคือ มารดาของข้าพเจ้ามีความชื่นชอบเป็นส่วนตัวอย่างมากเกี่ยวกับเครื่องประดับประเภทนี้ ส่วนเหตุผลที่มีการเปิดสาขา 2 ก็เพราะว่า ผลประกอบการจากสาขาที่ 1 ชี้ให้เห็นถึงผลตอบแทนที่ดี คู่แข่ง และอีกเหตุผลหนึ่งคือต้องการครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตอำเภอโขธาราม จังหวัดราชบุรีให้มากยิ่งขึ้น

สินค้าของเราคือ ทองคำรูปพรรณ ซึ่งรับทองมาจากเยาวราช ร้านทองจะได้รับการรับรองมาตรฐานจาก สคบ. ซึ่งควบคุมโดยกฎหมายว่าด้วยฉลาก โดยร้านทองทุกแห่งจะต้องติดฉลากตามถาดแต่ละถาด ซึ่งจะมีรายละเอียดเรื่องของน้ำหนัก เพอร์เซ็นต์ทอง ค่าแรง ชนิดสินค้า ระบุไว้อย่างชัดเจน รวมถึง สคบ. ได้ดำเนินการควบคุมมาตรฐานร้านทองผู้ผลิต ให้ผลิตทองที่เป็นมาตรฐาน เพื่อให้สินค้าที่ส่งไปขายทั่วประเทศเป็นมาตรฐานเดียวกัน เป็นการดำเนินการควบคุมต้นน้ำ ดังนั้น ผู้บริโภคจะมั่นใจได้ว่า ทองร้านเรารับมานั้นมีมาตรฐาน นอกจากขายทองคำรูปพรรณแล้ว ทางร้านยังมีบริการรับจํานำทองซึ่งให้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าร้านอื่น ซึ่งจะเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาจํานำกับร้านเรา เพราะกำไรส่วนใหญ่นั้นมาจากการรับนำ ทางร้านเราจึงจะเน้นไปที่การรับจํานำมากกว่าการขายทองรูปพรรณ และรับซื้อทองเก่า

เป็นที่รู้ดีว่าทองคำมีทั้งราคาขึ้นและราคาลง ปัจจัยของมันคือ ราคาทองในตลาดโลก และค่าเงินบาท ซึ่งทั้ง 2 ปัจจัยนี้จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใดนั้น จะขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของโลก อัตราเงินเฟ้อ ราคาน้ำมัน ฯลฯ การขึ้นหรือลงของราคาทองนั้นก็ส่งผลกระทบต่อร้านโดยตรงในเขตตำบลโขธาราม มีธุรกิจร้านทองอยู่ 2 ร้าน นั่นคือ ร้านห้างทอง แม่สายทอง กับร้านห้างทอง MC เยาวราช ซึ่งร้านเรามีความได้เปรียบจากสินค้าที่มีมาตรฐานกว่าเพราะรับมาจากเยาวราชเหมือนกับ

ห้างทอง MC เขาวราช ส่วนห้างทองแม่สายทองนั้นรับทองมาจากนครปฐมมีความมาตรฐานที่น้อยกว่า ส่วนเรื่องการรับจำนำร้านเราให้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าร้านอื่น นั่นคือ 2.5% ส่วนร้านอื่น 3% ส่วนเรื่องการส่งเสริม

การตลาดร้านเราได้มีการโฆษณาลงหนังสือพิมพ์ชนบทกับวิทยุท้องถิ่นเพื่อเป็นการกระจายข่าวสารไปยังผู้คนในเขตนี้

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของเราคือ คนที่อยู่ในวัยทำงาน ที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับสูง ที่มีความชื่นชอบเกี่ยวกับทองคำพรรณ

ในเรื่องของกลยุทธ์ทางการตลาดนั้น จะแบ่งเป็น 4 กลยุทธ์ คือ 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ก็คือ การขายสินค้าที่มีคุณภาพ ได้รับความมาตรฐาน 2. กลยุทธ์ด้านราคาจะขายตามราคาที่กำหนดขึ้นจากสมาคมค้าทองคำ 3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือการมีทำเลที่ดีกว่า มีที่จอดรถอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า 4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด คือการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ชนบท วิทยุท้องถิ่น เป็นต้น

ห้างทองเฮงเส็งเขาวราช สาขา 2 มีแผนในการดำเนินธุรกิจระยะสั้นคือ สามารถสร้างรายรับอย่างต่ำ 1,500,000 ต่อเดือน ในสาขาที่ 2 ส่วนแผนในการดำเนินธุรกิจระยะปานกลางคือ ขยายสาขาไปยังอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี และแผนในการดำเนินธุรกิจระยะยาวคือ ขยายสาขาไปยังอำเภอเมือง และอำเภอต่างๆ ในจังหวัดราชบุรี

ห้างทองเฮงเส็งเขาวราชจะเป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โดยดำเนินธุรกิจให้ขึ้นไปตามวิสัยทัศน์ที่ว่า เป็นธุรกิจร้านทองที่ได้มาตรฐาน มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งยังเป็นร้านทองที่มีลูกค้ามากที่สุดในจังหวัดราชบุรี โดยการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยการบริการที่มีคุณภาพ ซื่อสัตย์ ยุติธรรมและสินค้าที่ได้รับมาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าพอใจเลือกเข้าร้านเราเป็นอันดับแรก

บทที่ 2  
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

1. เพื่อเป็นแนวทางในการขยายธุรกิจ
2. เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3

#### ความเป็นมาของธุรกิจ

##### ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

**ประวัติของกิจการ** : นางสาวสมคิด กมลพันธ์ทิพย์มารดาของข้าพเจ้าได้สังเกตเห็นผลประกอบการที่ดีของญาติที่ทำธุรกิจร้านทองซึ่งมีกำไรที่ดีมาก นางสาวสมคิด กมลพันธ์ทิพย์จึงได้หันมาลองทำธุรกิจร้านทองในสาขาแรกโดยใช้ชื่อร้านว่าห้างทอง เสงเส็งเยาวราช ร้านห้างทอง เสงเส็งเยาวราชก่อตั้งสาขาแรก ที่ บ้านเลขที่ 160/3 หมู่ 2 ต.เตาปูน อ.โพธาราม จ.ราชบุรี ได้เริ่มกิจการประมาณพ.ศ. 2550 โดยใช้เงินของตัวเองในการลงทุนประมาณ 10,000,000 บาท ในปัจจุบันกำลังเริ่มเปิดสาขาสองโดยใช้ชื่อของข้าพเจ้าเป็นเจ้าของกิจการ ซึ่งมี ที่ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 63 ถ.โพธาราม ต.โพธาราม อ.โพธาราม จ.ราชบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ของนางสมคิดเอง โดยคาดการณ์ว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 30,000,000 บาท

**แนวความคิดในการขยายกิจการ** : จากสาขาแรกที่สามารถทำกำไรได้ดีเป็นที่น่าพอใจ จึงทำให้เกิดความคิดที่จะเปิดสาขาสองต่อ โดยสาขาสองนี้สถานที่ตั้งจะอยู่ต่างตำบลกัน เพื่อครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตอำเภอโพธารามให้มากขึ้น โดยสาขาสองนี้คาดว่าจะได้กำไรอีกเท่าตัว เนื่องจากอยู่ในแหล่งชุมชน/แหล่งตลาด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ตารางแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	ก่อสร้างและตกแต่งสถานที่	5 เดือน	1 สิงหาคม -31 ธันวาคม (2552)
2.	จัดหาพนักงาน	3 เดือน	1 ตุลาคม – 31 ธันวาคม (2552)
3.	ซื้อทอง	1 วัน	1 มกราคม (2553)
4.	จัดทองเข้าร้าน	2 วัน	2 มกราคม -3 มกราคม(2553)
5.	โฆษณาประชาสัมพันธ์	1 เดือน	4 มกราคม – 31 มกราคม (2553)
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	9 เดือน 3 วัน	1 สิงหาคม (2552)– 31 มกราคม (2553)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 4 สินค้า

### รายละเอียดสินค้า

ทองคำได้รับความนิยมมากที่สุดในวงการเครื่องประดับ เพราะเป็นโลหะที่มีคุณสมบัติพื้นฐาน 4 ประการซึ่งทำให้ทองคำโดดเด่น และเป็นที่ต้องการเหนือบรรดาโลหะมีค่าทุกชนิดในโลก คือ

1. งดงามมันวาว (lustre) สีมันที่สว่างตามธรรมชาติผสมกับความมันวาวก่อให้เกิดความงามอันเป็นอมตะ ทองคำสามารถเปลี่ยนเฉดสีทองโดยการนำทองคำไปผสมกับโลหะมีค่าอื่นๆ ช่วยเพิ่มความงดงามให้แก่ทองคำได้อีกทางหนึ่ง
2. คงทน (durable) ทองคำไม่ขึ้นสนิม ไม่หมอง และไม่ผุกร่อน แม้ว่ากาลเวลาจะผ่านไป 3000 ปีก็ตาม
3. หายาก (rarity) ทองเป็นแร่ที่หายาก กว่าจะได้ทองคำมาหนึ่งออนซ์ ต้องถลุงก้อนแร่ที่มีทองคำอยู่เป็นจำนวนหลายตัน และต้องขุดเหมืองลึกลงไปหลายสิบลเมตร จึงทำให้มีค่าใช้จ่ายที่สูง เป็นเหตุให้ทองคำมีราคาแพงตามต้นทุนในการผลิต
4. นำกลับไปใช้ได้ (reuseable) ทองคำเหมาะสมที่สุดต่อการนำมาทำเป็นเครื่องประดับ เพราะมีความเหนียวและอ่อนนุ่มสามารถนำมาทำขึ้นรูปได้ง่าย อีกทั้งยังสามารถนำกลับมาใช้ใหม่โดยการทำให้บริสุทธิ์ (purified) ด้วยการหลอมได้อีกโดยนับครั้งไม่ถ้วน

ทองคำรูปพรรณจากห้างทอง เสงเส็งเยาวราชนั้นรับมาจากบริษัท ห้างค้าทอง หลู่ซ่งฮวด จำกัด ซึ่งผ่านมาตรฐานและได้รับการรับรอง โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ในเรื่องของราคานั้นจะขายไปตามสมาคมค้าทองคำซึ่งกำหนดให้ราคาเท่ากันทั่วประเทศ ร้านห้างทอง เสงเส็งเยาวราช มีทั้งการการขายทองคำ รูปพรรณ การรับซื้อทองเก่า และการรับจํานำทองคำ ซึ่งรายได้ต่อเดือนของสาขาแรกจะอยู่ประมาณที่ 1,000,000 บาทต่อเดือน ส่วนรายจ่ายนั้นจะอยู่ประมาณที่ 500,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่ว่าจะมีการรับจํานำและการซื้อทองเก่ามากน้อยแค่ไหน โดยกำไรจากการรับจํานำนั้นจะได้จากค่าดอกเบี้ยที่เก็บจากลูกค้า โดยให้อัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าร้านอื่นๆ นั่นคือ 2.5% เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า ส่วนร้านอื่นๆ ในย่านนี้จะมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 3% ซึ่งบางทีลูกค้าไม่มาไถ่ทองคืนไปก็จะเสียทองนั้นให้กับเราเลย ส่วนกำไรจากการรับซื้อทองเก่า นั้นจะมีหลักเกณฑ์การรับซื้อคืนทองรูปพรรณของร้านค้าทอง คือ หัก 5 % จากราคาทองคำแท่ง

รับคืนประจำวันที่สมาคมประกาศ ซึ่งจะมีการตีประกาศราคา รับซื้อคืนทองคำรูปพรรณอยู่หน้าร้านทอง ทุกแห่งตามประกาศของ สคบ. แล้วส่วนการขายทองคำรูปพรรณธรรมดา นั้นจะมีการคิดค่ากำเหน็จด้วยซึ่งทางร้านจะคิดค่ากำเหน็จถูกกว่าร้านอื่นเล็กน้อย

### ภาพถ่ายสินค้า







## บทที่ 5

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

#### สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

จากข้อมูลของศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรม --สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร-- กล่าวถึงสภาวะเศรษฐกิจ สภาวะอุตสาหกรรมไตรมาสที่ 1 (มกราคม-มีนาคม) พ.ศ. 2552 (อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ) ว่าเมื่อพิจารณาจากดัชนีอุตสาหกรรมเครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณ และของที่เกี่ยวข้องกัน ดัชนีผลผลิตลดลงร้อยละ 11.46 ดัชนีส่งสินค้าหรือดัชนีการจำหน่ายลดลงร้อยละ 12.70 และดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลังลดลงร้อยละ 15.48 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ฟื้นตัว และผู้บริโภคต้องใช้จ่ายอย่างระมัดระวังในภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ฟื้นตัวเท่าที่ควร ดัชนีผลผลิตลดลงร้อยละ 17.27 ดัชนีส่งสินค้าหรือดัชนีการจำหน่ายลดลงร้อยละ 11.15 และดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลังเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.86 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

การตลาด ด้านการส่งออก ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2552 ไทยส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 3,947.00 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 70.71 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 106.28 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากการส่งออกอัญมณีที่มีมูลค่า 300.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และเป็นผลจากการส่งออกทองคำยังไม่ได้ขึ้นรูปที่มีมูลค่า 2,950.59 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

เครื่องประดับแท้ที่ทำด้วยทองคำ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 มีมูลค่าการส่งออก 395.59 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงร้อยละ 6.31 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 18.40 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ตลาดส่งออกสำคัญ ได้แก่ฮ่องกง สวิตเซอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกาบริเบมิเรตส์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.47, 15.37 และ 13.88 ตามลำดับ และทองคำที่ยังไม่ได้ขึ้นรูป ในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 มีมูลค่าการส่งออก 2,950.59 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 142.06 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 351.64 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ตลาดส่งออกสำคัญ ได้แก่ สวิตเซอร์แลนด์ ออสเตรเลีย และฮ่องกง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.37, 33.15 และ 19.70 ตามลำดับ

ด้านการนำเข้า ทองคำ ในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 มีมูลค่าการนำเข้า 337.73 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงร้อยละ 82.53 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลงร้อยละ 58.88 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แหล่งนำเข้าสำคัญ ได้แก่ ออสเตรเลีย ฮังการี และสวิตเซอร์แลนด์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.11, 29.79 และ 16.57 ตามลำดับ

ในไตรมาสที่ 1 นี้ราคาทองคำในตลาดโลกได้ปรับตัวสูงขึ้นเหนือระดับ 900 เหรียญสหรัฐฯ ต่อออนซ์ จนเกือบแตะระดับ 1,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อออนซ์ ซึ่งนับว่าเป็นราคาที่สูงเมื่อเทียบกับ ราคาทองคำช่วงไตรมาสก่อน อย่างไรก็ตาม ทองคำยังไม่ได้ขึ้นรูปเป็นสินค้าวัตถุดิบ และไม่ได้เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มมากเท่าสินค้าสำเร็จรูปในอุตสาหกรรมนี้

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อราคาทองคำอีก ซึ่งหลักๆ มีดังนี้

1. ค่าเงินดอลลาร์ ราคาทองจะเคลื่อนไหวในทิศทางตรงข้ามกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เพราะทองคำซื้อขายเป็นเงินดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลง ราคาทองคำจะปรับตัวเพิ่มขึ้น เมื่อไรที่ค่าเงินดอลลาร์เพิ่มค่าขึ้น ราคาทองจะปรับตัวลดลง ดังจะเห็นได้จากราคาทองคำในช่วงที่ผ่านมา (สิ้นปี 2550-11 พ.ย.2551) ดัชนีค่าเงินดอลลาร์ปรับตัวขึ้นมาประมาณ 13.36% ในขณะที่ราคาทองคำในตลาดโลกปรับตัวลงไปประมาณ 12.16% และในปี 2007 ที่ราคาทองคำโลกปรับตัวขึ้นมา 30.94% นั้น ดัชนีค่าเงินดอลลาร์ปรับตัวลดลงไป 8.41%

2. ดีมานด์ซัพพลาย ในแง่ของดีมานด์และซัพพลายในตลาดโลกจะมีอยู่ 2 มิติ คือ มิติที่ 1 เป็นความต้องการบริโภคทองคำจริงๆ ในยามที่เศรษฐกิจโลกดี คนจะมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ทำให้มีปริมาณความต้องการบริโภคทองคำมากขึ้น ในขณะที่ยามที่เศรษฐกิจไม่ดี กำลังซื้อของคนจะลดน้อยลงไป ความต้องการบริโภคทองคำก็จะลดลงไปด้วยเช่นเดียวกัน

และในมิติที่ 2 เป็นความต้องการบริโภคทองคำในแง่ของการลงทุน ซึ่งดูจะตรงข้ามกับมุมมองแรก คือ ในยามที่เศรษฐกิจแย่ คนมีแนวโน้มจะหันมาถือครองทองคำมากขึ้นในฐานะที่ทองคำมีคุณลักษณะของ สินทรัพย์ที่มีความมั่นคงปลอดภัยสูง แต่ถ้าเศรษฐกิจดี คนก็จะถือครองทองคำลดลง

3. เงินเฟ้อ ทองคำ เป็นสินทรัพย์ที่ต่อสู้กับเงินเฟ้อได้ดี (Inflation Hedge) ในยามที่อัตราเงินเฟ้อสูง ราคาทองคำก็จะปรับตัวสูงขึ้น และในยามที่อัตราเงินเฟ้อต่ำ ราคาทองคำก็มีแนวโน้มที่จะอ่อนตัวลงด้วยเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ ยังจะมีความต้องการถือครองทองคำมากขึ้นในช่วงที่มีภาวะสงครามเกิดขึ้น เหล่านี้เป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อราคาทองคำที่ผู้ลงทุน ควรจะต้องรู้

### ลักษณะลูกค้า

แบ่งเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.ด้านประชากร ร้านห้างทองเฮงเส็งเยาวราชสาขา 2 จะเน้นไปที่ลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับสูง

2.ด้านภูมิศาสตร์ ร้านห้างทองเฮงเส็งเยาวราชสาขา 2 เป็นร้านที่อยู่ในตลาด เป็นแหล่งชุมชน ซึ่งตั้งอยู่ในอำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี

3.ด้านพฤติกรรมศาสตร์ จากมิติที่ 1 และ 2 บอกว่าเมื่อเศรษฐกิจโลกดี คนจะมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ปริมาณการบริโภคทองคำจะมากขึ้น แต่เมื่อเศรษฐกิจแย่ คนจะหันมาถือครองทองคำมากขึ้น

4.ด้านจิตวิทยาสังคม จากชื่อเสียงสาขาที่ 1 ที่ประสบความสำเร็จและคุณภาพของสินค้าทองที่เราซื้อมาจากเยาวราช ซึ่งเป็นร้านที่ทุกคนยอมรับว่าเป็นทองที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพราะผ่านสคบ.(สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ) จึงจะทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจสินค้าในร้านเราที่มีความแตกต่างจากร้านอื่นในย่านนี้

### แนวโน้มทางการตลาด

ในสภาวะที่เศรษฐกิจถดถอยและสถาบันการเงินลดลง แต่ทองคำเป็นสินทรัพย์ประเภทเดียวที่ราคายังคงปรับตัวสูงขึ้น ถึงแม้จะชะลอตัวลงบ้างก็ตาม คนไทยเริ่มที่จะลงทุนในทองคำมากขึ้น เพราะทองคำนั้นมีความเสี่ยงที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนและการผันผวนทางเศรษฐกิจ แนวโน้มของราคาทองคำในประเทศไทย ดูได้ดังตารางราคาทองคำแห่งประเทศไทยเฉลี่ยต่อปีในช่วงปี 2508-2551

ตารางที่ 2 ตารางแสดงแนวโน้มของราคาทองคำ

ปี	ราคา (บาท/บาท)	% การ เปลี่ยนแปลง	ปี	ราคา (บาท/บาท)	% การ เปลี่ยนแปลง
2508	416	-	2529	4708	10.2
2509	414	-0.5	2530	5614	19.2
2510	416	0.5	2531	5644	0.5
2511	451	8.4	2532	5004	-11.3
2512	476	5.5	2533	4916	-1.8
2513	416	-12.6	2534	4615	-6.1
2514	451	8.4	2535	4375	-5.2

2515	576	27.7	2536	4467	2.1
2516	912	58.3	2537	4745	6.2
2517	1497	64.1	2538	4712	-0.7
2518	1580	5.5	2539	4792	1.7
2519	1379	-12.7	2540	4869	1.6
2520	1519	10.2	2541	5748	18.1
2521	1982	30.5	2542	5144	-10.5
2522	3063	54.5	2543	5426	5.5
2523	5660	84.8	2544	5766	6.3
2524	4869	-14.0	2545	6355	10.2
2525	4229	-13.1	2546	7167	12.8
2526	4791	13.3	2547	7844	9.4
2527	4233	-11.6	2548	8555	9.1
2528	4274	0.	2549	10880	27.2
			2550	12000	10.3
			2551	13600	13.3

ที่มา : สมาคมค้าทองคำ. ข่าวสารทองคำต่างๆ [Online]. Accessed 20 August 2009. Available from <http://www.goldtraders.or.th/>

จากข้อมูลจะสังเกตได้ว่าแนวโน้มของธุรกิจทองคำนั้นจะเป็นไปในทางเพิ่มขึ้น ถึงแม้เศรษฐกิจจะถดถอยก็ตาม

### สภาพการแข่งขัน

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม โดยใช้ FIVE FORCE ดังนี้

1. คู่แข่งขันรายเก่า มีเพียง 2 ราย ในเขตตำบลโพธาราม อำเภอ โพธาราม นั่นคือ ร้านแม่สายทอง กับ ร้าน ห้างทอง MC เขวราช
2. คู่แข่งรายใหม่ แนวโน้มที่จะมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นมาอีก นั้นมีทางเป็นไปได้ เนื่องจากการที่มีคู่แข่งรายเก่าเพียงไม่กี่ราย และด้วยธุรกิจนี้กำลังเป็นที่นิยม
3. สินค้าทดแทน ในที่นี้อาจจะเป็น พวกอัญมณี อื่นๆ เช่น เพชร พลอย ซึ่งในตลาดระแวกนั้นยังไม่มีในขณะนี้
4. SUPPLIERS เราซื้อทองคำแท่งและทองคำรูปพรรณ มาจากบริษัท ห้างค้าทองคำ หลูซึ้งฮวด จำกัด ซึ่งผ่านมาตรฐานและได้รับรอง โดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

(สคบ.) อำนาจในการต่อรองของเราไม่มากนัก เนื่องจากราคาทองนั้นจะถูกกำหนดโดยสมาคมค้าทองคำ

5. ผู้ซื้อ อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อนั้นต่ำ เนื่องจากสมาคมค้าทองคำเป็นผู้กำหนดราคาและค่ากำเหน็จเอง

### คู่แข่งชั้น

คู่แข่งชั้นหลัก คือ ร้านทอง ซึ่งในเขตนี้มีอยู่ 2 ร้านคือ ร้านห้างทอง แม่สายทอง ซึ่งเป็นร้านที่เปิดกิจการมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานแล้ว จึงเป็นที่รู้จักอย่างมากของคนในย่านนั้น กับร้านห้างทอง MC เขวราช ซึ่งเปิดกิจการมาภายหลัง ซึ่งร้านตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทองคำรูปพรรณรับมาจากเขวราชเช่นกัน

คู่แข่งชั้นรอง คือ ร้านอัญมณีต่างๆ ซึ่งในเขตนี้ยังไม่มีกิจการประเภทนี้เกิดขึ้น

### รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

ตารางที่ 3 ตารางแสดงรายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ห้างทองเฮงเส็งเขวราช	ร้านห้างทอง แม่สายทอง	ห้างทอง MC เขวราช
ด้านสินค้า	รับทองคำรูปพรรณมาจาก เขวราช ทองมีมาตรฐานผ่าน สคบ.	รับทองคำรูปพรรณมาจาก นครปฐม ทองมีความมาตรฐานที่น้อยกว่า	รับทองคำรูปพรรณมาจาก เขวราช ทองมีมาตรฐานผ่าน สคบ.
ด้านราคา	อัตราดอกเบี้ย ในการรับ จำนำ 2.5%	อัตราดอกเบี้ย ในการรับ จำนำ 3%	อัตราดอกเบี้ย ในการรับ จำนำ 3%
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ขายหน้าร้านธรรมดา	ขายหน้าร้านธรรมดา	ขายหน้าร้านธรรมดา
ด้านส่งเสริมการตลาด	มีการโฆษณาลงหนังสือพิมพ์ชนบท และวิทยุท้องถิ่น โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เนื่องจากเป็นเจ้าของธุรกิจ	-	-

## การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT ANALYSIS

## ตารางที่ 4 ตารางการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจหรือSWOTAnalysis

## 1.การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	- เป็นการบริหารแบบเจ้าของเพียงผู้เดียว ปัญหาด้านการจัดแย้งมีน้อย - มีความปลอดภัยที่อยู่ในระดับสูง เนื่องจากมีกล้องวงจรปิด มีระบบเสียงเตือนภัยที่จะส่งสัญญาณตรงไปที่สถานีตำรวจเพื่อความรวดเร็วในการป้องกันภัยต่างๆ และมีเจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่คอยเฝ้าอีกด้วย	- ประสบการณ์ในเรื่องการเปิดร้านทอมน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
ด้านการตลาด	- มีการโฆษณาร้านทอง ผ่านทางหนังสือพิมพ์ ชนบท และวิทยุท้องถิ่น - มีการแจกของแถมเมื่อซื้อทองคำรูปพรรณ คือ กระเป๋านกประสงค์	- คู่แข่งได้เปรียบเพราะมีความสัมพันธ์กับลูกค้า ความสัมพันธ์กับลูกค้าในสาขาที่ 2 ยังไม่มี แต่อาศัยสาขาที่ 1 และการส่งเสริมการตลาดเป็นเครื่องมือ
ด้านการขายสินค้า	- ทองคำรูปพรรณรับมาจากเขวราชผ่านสคบ. เป็นที่ยอมรับว่าทองคำรูปพรรณมีมาตรฐานที่สูงกว่าทองคำรูปพรรณทั่วไป	- ทองคำรูปพรรณที่มาจากเขวราชมีราคาสูงกว่าทองคำรูปพรรณจากนครปฐม
ด้านการเงิน	- เจ้าของมีเงินทุนที่สูง ไม่มีภาระเรื่องดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงิน มีความมั่นคงสูง	- เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง เนื่องจากขนาดร้านที่ใหญ่กว่า

## 2.การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	- คนหันมาสนใจทองคำมากขึ้น - ลูกค้าต้องการทองคำรูปพรรณที่มีมาตรฐาน	-
สถานการณ์การแข่งขัน	- มีคู่แข่งขึ้นน้อยราย การแข่งขันไม่สูง	- เนื่องจากคนเริ่มสนใจทองคำมากขึ้นและคู่แข่งขึ้นน้อยราย อาจทำให้เกิดคู่แข่งรายใหม่ได้
สังคม	- ความไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้คนซื้อทองคำเก็บมากขึ้น	- ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินเนื่องจากปัญหา

		อาชญากรรม
สภาพเศรษฐกิจ	- ผลจากดอกเบี้ยที่ปรับลดลง ทำให้คนเลือกลงทุนทองคำมากขึ้น - เงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลง ทำให้คนมาซื้อทองคำกดดันให้ราคาพุ่งขึ้น	- เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศยังไม่ดี - การผันผวนของราคาทองคำ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	- ราคาที่ขายทองคำรูปพรรณจะเป็นไปตามสมาคมค้าทองคำ จึงทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อต่ำ	- จะต้องเสียดำเนินการ ทำให้ได้กำไรเพียงเล็กน้อยจากขายทองคำรูปพรรณ
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	- เพราะเป็นสาขาที่ 2 สามารถใช้ชื่อเสียงจากสาขาที่หนึ่งเป็นตัวเสริมได้	- อำนาจการต่อรองกับSUPPLIERSต่ำ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## บทที่ 6

### แผนบริหารจัดการ

#### ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ห้างทองเฮงเส็งเยาวราช สาขา 2

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ 63 ถ. โขหาราม ต. โขหาราม อ. โขหาราม จ.ราชบุรี

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ จำหน่ายทองคำรูปพรรณ

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา 9 เดือน 3 วัน (ระยะเวลาการก่อสร้าง)

#### รายชื่อหุ้นส่วน

ตารางที่ 5 ตารางรายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนเงินลงทุน	เปอร์เซ็นต์
1	นาย รณชัย กมลพันธ์ทิพย์	27,435,600	100
	รวมจำนวนเงินลงทุน	27,435,600	100

#### ประวัติของผู้บริหาร

1. ชื่อ-นามสกุล นาย รณชัย กมลพันธ์ทิพย์ อายุ 21 ปี

การศึกษา วิทยาลัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

จาก โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัย

ศิลปากร ปี พ.ศ. 2546

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัย

ศิลปากร ปี พ.ศ. 2549

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2552  
 ประสบการณ์การทำงาน  
 ปี พ.ศ. 2551 บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานแผนก  
 การตลาด

### แผนผังธุรกิจ



### หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

#### 1. ตำแหน่ง พนักงาน

##### หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ให้บริการแก่ลูกค้า

##### การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศ หญิง เท่านั้น
- ขายเป็น มีธรรมาศัย มนุษย์สัมพันธ์ดี มีไหวพริบ

- คุยหือทองได้ (ฝึกจากสาขาแรก)

- กล้าตัดสินใจ

- พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ตลอดเวลา

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

#### 2. ตำแหน่ง พนักงานบัญชี

##### หน้าที่ความรับผิดชอบ

- หน้าที่หลักคือ ทำบัญชี
- หน้าที่รองคือ ให้บริการแก่ลูกค้า

##### การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศ หญิง เท่านั้น
- ขาของเป็น มีอวัยวะ มนุษย์สัมพันธ์ดี มีไหวพริบ
- คู่มือห้องได้ (ฝึกจากสาขาแรก)
- กล้าตัดสินใจ
- พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ตลอดเวลา
- จบการศึกษาระดับ ปวช./ปวส./ปริญญาตรี สามารถทำบัญชีได้

อัตราเงินเดือน 9,000 บาท

### 3. ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ดูแลรักษาความปลอดภัยและทรัพย์สินของร้าน
- การศึกษา/คุณสมบัติ
- เพศชาย
- ทำอาชีพตำรวจ

อัตราเงินเดือน 6,000 บาท

## แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

### ตารางที่ 6 ตารางแผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	พนักงาน	3	8,000	24,000
2.	พนักงานบัญชี	1	9,000	9,000
3.	เจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่	1	6,000	6,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน		5	23,000	39,000

## วิสัยทัศน์

เป็นธุรกิจร้านทองที่ได้มาตรฐาน มุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งยังเป็นร้านทองที่มีลูกค้ามากที่สุดในจังหวัดราชบุรี

## พันธกิจ

ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยการบริการที่มีคุณภาพ มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรมต่อลูกค้าและสินค้าที่ได้รับมาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าเลือกเข้าร้านเราเป็นอันดับแรก

## เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น สามารถสร้างรายได้ อย่างต่ำ 1,500,000 ต่อเดือน ในสาขาที่ 2

เป้าหมายระยะกลาง ขยายสาขาไปยังอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี

เป้าหมายระยะยาว ขยายสาขาไปยังอำเภอเมือง และอำเภอต่างๆ ในจังหวัดราชบุรี

## ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

เนื่องจากทางร้านรับทองคำรูปพรรณมาจากเขาราชมีมาตรฐานผ่านสคบ. อีกทั้งยังมีอัตราดอกเบี้ยในการรับจำนำที่ให้ลูกค้าต่ำกว่าร้านอื่นในย่านนี้ และยังมีบริการที่มีคุณภาพ ซื่อสัตย์ ยุติธรรมต่อลูกค้า รวมทั้งมีการส่งเสริมการตลาดที่ดีเพื่อดึงดูดลูกค้าอีกด้วย ทั้งหมดนี้จึงจะเป็นวิธีที่ทำให้ธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 7 แผนการตลาด

### เป้าหมายทางการตลาด

มีรายได้ไม่ต่ำกว่า 20,000,000 บาทต่อปี เพื่อเป็นร้านทองที่ใหญ่ที่สุดในเขตตำบลโพธาราม อำเภอโพธาราม

### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จะเน้นผู้ที่อยู่ในเขตตำบลโพธาราม อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี อยู่ในวัยทำงาน มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับสูง ที่มีความชื่นชอบในเรื่องความสวยงาม เพราะทองคำรูปพรรณจัดเป็นเครื่องประดับที่มีมูลค่าสูงชนิดหนึ่ง และเป็นที่นิยมของคนทั่วไป

### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

ขายทองคำรูปพรรณที่รับมาจากเขวราชซึ่งมีชื่อเสียงเรื่องทองคำที่มีมาตรฐานผ่านสคบ. ทองคำรูปพรรณจะมีความทนทาน มีการสั่งทองคำรูปพรรณ ที่มีDesignสวยงามกว่า และมีการสั่งทองคำรูปพรรณบ่อยครั้ง เพื่อให้ทางร้านมีทองคำรูปพรรณที่ทันสมัย นอกจากนี้ยังมีบริการรับซื้อทองเก่าของลูกค้าที่ให้ราคาดีลูกค้าพอใจลูกค้า

#### กลยุทธ์ทางด้านราคา

ร้านห้างทองเฮงเส็งเขวราชรับทองคำรูปพรรณมาจากเขวราช คุณภาพทองคำรูปพรรณจะมากกว่าทองคำรูปพรรณทั่วไป ราคาจะเป็นไปตามการกำหนดของสมาคมค้าทองคำซึ่งคิดได้จากค่ากำหนดนี้บวกกับราคาทองคำ ณ ปัจจุบัน ซึ่งร้านเราจะคิดค่ากำหนดที่ถูกลงกว่าร้านอื่นเล็กน้อย

นอกจากนี้ยังมีการรับจำหน่ายให้อัตราดอกเบี้ยแค่ 2.5 % ซึ่งน้อยกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งวิธีทั้งหมดจะเป็นการดึงดูดลูกค้าในเรื่องของราคา

#### กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้านห้างทองเฮงเส็งเขาวราชสาขา 2 มีรูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่ายคือ ขายหน้าร้านธรรมดา ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อยู่ในบริเวณตลาดของตำบลโพธาราม อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี ซึ่งจะทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่าย มีที่จอดรถ บรรยากาศบริเวณร้านไม่แออัด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าอย่างเต็มที่

#### กลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมทางการตลาดจะเน้นไปที่การโฆษณาเป็นการกระตุ้นยอดขายของร้าน โดยที่จะมีการโฆษณาผ่านทางหนังสือพิมพ์ชนบท และวิทยุท้องถิ่น ซึ่งมีการให้ข่าวสารต่างๆเกี่ยวกับร้านห้างทองเฮงเส็งเขาวราช ทั้งสาขา 1 และ 2 อย่างต่อเนื่อง โดยการโฆษณานี้ไม่เสียค่าใช้จ่าย เนื่องจากเป็นเจ้าของธุรกิจหนังสือพิมพ์ชนบทกับวิทยุท้องถิ่นเอง

#### กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด

- ในช่วงเดือนแรกมีโปรโมชันซื้อทองไม่เสียค่ากำเหน็จ เพื่อสร้างการรับรู้แก่ลูกค้าในเรื่องของรูปแบบของทองคำรูปพรรณ
- มีการแจกของแถมเป็นกระเป๋าสตางค์เมื่อซื้อทองคำรูปพรรณ โดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ

- การโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น หนังสือพิมพ์ชนบท และวิทยุท้องถิ่น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8  
แผนการขายสินค้า

สถานประกอบการในการขายสินค้า

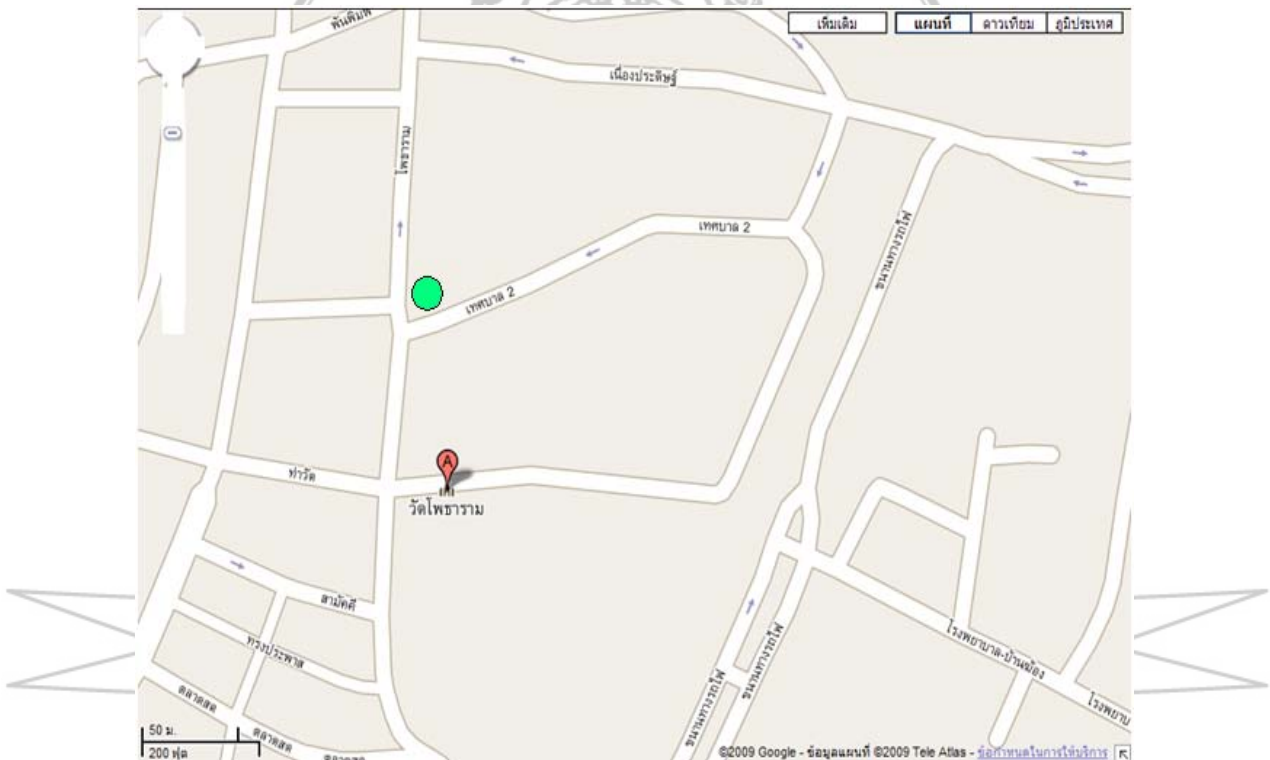
ที่ตั้งสถานที่ เลขที่ 63 ถนน โขธาราม ตำบล โขธาราม อำเภอ โขธาราม จังหวัด ราชบุรี 70120

รายละเอียด Email: [oo0\\_0@hotmail.com](mailto:oo0_0@hotmail.com)

Phone/Fax: 032-354623

Mobile: 085-2228326

แผนที่







## อุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า

### ตารางที่ 7 ตารางอุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	รวมราคาทุน
1	คู่มือรับ	1 คู่มือ	ใช้สำหรับเก็บทองคำแท่ง	95,000
2	ตู้ทอง	10 ตู้	ใช้สำหรับโชว์ทอง	587,000
3	แอร์	1 ตัว	ใช้สำหรับปรับอากาศ	45,000
4	เครื่องตราชั่งทอง	2 เครื่อง	ใช้สำหรับชั่งน้ำหนักทอง	57,000
5	ครีมตัดทอง	3 อัน	ใช้สำหรับตัดทอง	800
6	แผ่นเหล็ก	2 แผ่น	ใช้สำหรับทดสอบทอง	300
7	แหวนแปดเหลี่ยม	6 แพ็ค	ใช้สำหรับวัดขนาดนิ้ว ของแหวน	1,200
8	ไฟแช็กแก๊สสำหรับเป่าทอง	1 ตัว	ใช้สำหรับเป่าทองเพิ่ม ทดสอบทอง	1,600
9	หินลองทอง	1 ตัว	ใช้สำหรับดูจุดทองเพื่อ ทดสอบทอง	1,200
10	น้ำกรด+แว่นขยาย	2 ชุด	ใช้สำหรับทดสอบทอง	850
11	เหล็กตรงดอก(ป้ายชื่อร้าน)	1 อัน	ใช้สำหรับดอกอักษรย่อ ร้าน	700
12	กระเป๋าแถม	1,700 ใบ	ใช้สำหรับเป็นของแถม	30,000
13	ตรายางชื่อร้าน	2 อัน	ใช้สำหรับปั๊มใบเสร็จ	200
14	กล่องวงจรปิด	6 ตัว	ใช้สำหรับบันทึก เหตุการณ์ต่างๆ	150,000
15	ถุงทอง+คัลป์ทอง	13,500	ใช้สำหรับทองและแหวน	27,000
16	อื่นๆ	-	-	2,150

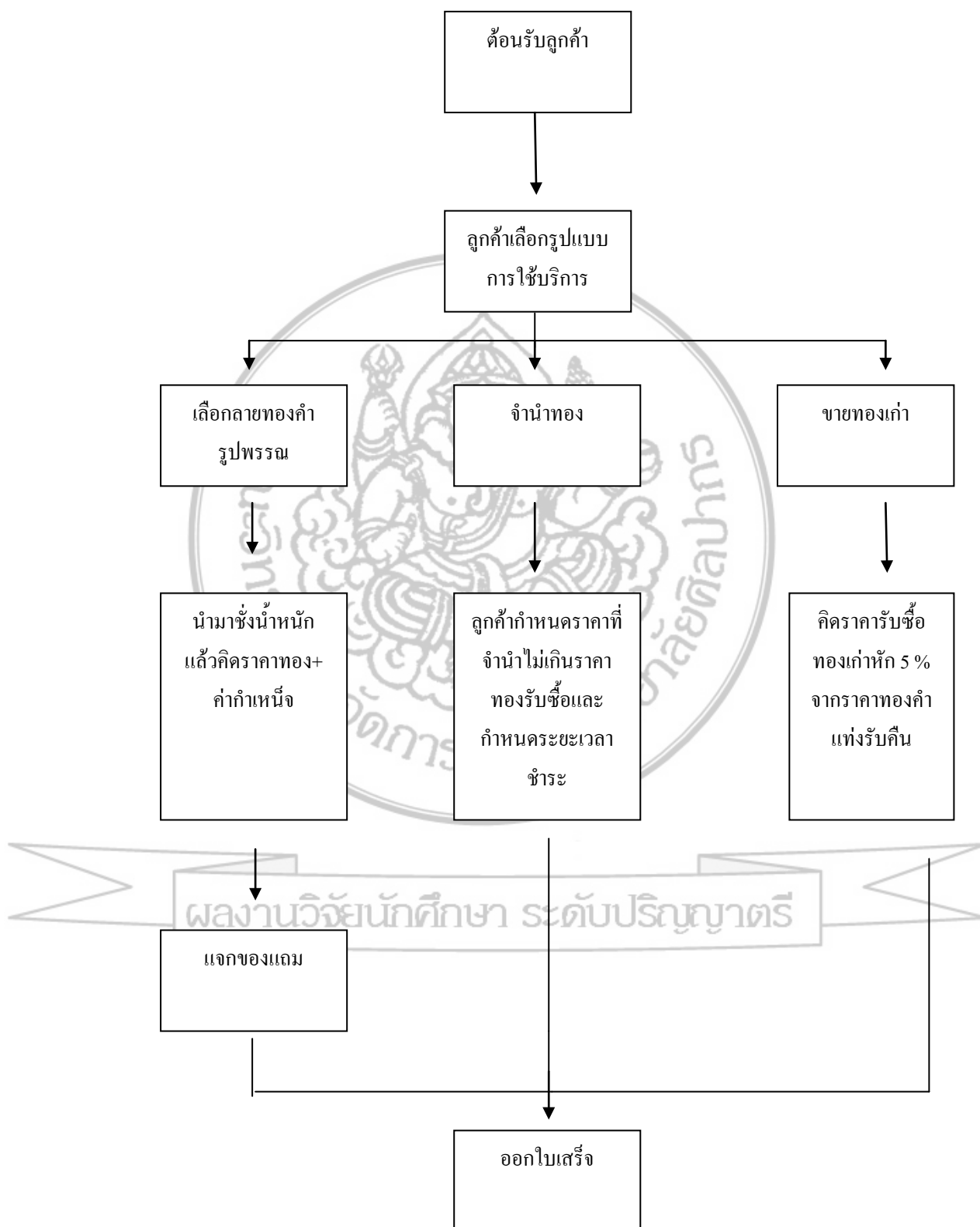
### ข้อมูลการขายสินค้า

ประมาณการขายทองคำรูปพรรณต่อเดือน 30 บาท	(หน่วยทอง)
ประมาณการรับจำหน่ายทองแบบมาได้ถ่อนต่อเดือน 120 บาท	(หน่วยทอง)
ประมาณการรับจำหน่ายทองแบบไม่มาได้ถ่อนต่อเดือน 15 บาท	(หน่วยทอง)
ประมาณการซื้อทองเก่าต่อเดือน 20 บาท	(หน่วยทอง)

### ขั้นตอนการขาย

1. ต้อนรับลูกค้าเข้าร้าน
2. ลูกค้าเลือกบริการว่าต้องการซื้อทองคำรูปพรรณ หรือขายทองเก่า หรือจำหน่ายทอง
3. 3.1 ถ้าซื้อทองคำรูปพรรณลูกค้าจะต้องเลือกलयทองคำรูปพรรณก่อนแล้ว หลังจากนั้นจะนำมาชั่งน้ำหนักหลังจากนั้นคิดราคาทองคำบวกกับค่ากำหนดนี้จะ ได้ราคาทองคำรูปพรรณ แล้วมอบของแถมเป็นกระป๋องเนกประสงค์
  - 3.2 ถ้าขายทองเก่าทางร้านจะหัก 5 % จากราคาทองเก่าแห่งรับคืนประจำวัน ที่สมาคมประกาศจะได้ราคารับซื้อทองเก่า
  - 3.3 ถ้ารับจำหน่ายทองจะกำหนดราคาได้ไม่เกินราคาทองเก่าหลังจากนั้นคิดค่า ดอกเบี้ย+ราคาจำหน่ายและกำหนดระยะเวลาการชำระ
4. ออกใบเสร็จรับเงิน

## แผนผังกระบวนการขาย



**บทที่ 9**  
**แผนการเงิน**

**ประมาณการลงทุน**

**ตารางที่ 8** ตารางประมาณการลงทุน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน	%
1	นาย รณชัย กมลพันธ์ทิพย์	27,435,600	100
	<b>รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น</b>	<b>27,435,600</b>	<b>100%</b>

**ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน**

**ตารางที่ 9** ตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1	ที่ดิน	20 ตารางวา	1,500,000 บาท
2	อาคาร	20 ตารางวา	1,200,000 บาท
3	ตกแต่งร้าน	ภายในและภายนอก	1,200,000 บาท
4	อุปกรณ์/เครื่องใช้	*รายละเอียดที่ 4	1,000,000 บาท
5	ทองคำรูปพรรณ	1,000 บาท บาทละ 17500 + ค่ากำหนัด	17,600,000 บาท
6	อื่นๆ	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	4,935,600 บาท
	<b>รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ</b>		<b>27,435,600 บาท</b>

หมายเหตุ อาคารคิคมูลค่า ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2552 มีอายุการใช้งาน 20 ปี

ค่าอุปกรณ์ตกแต่งร้าน คิคมูลค่า ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2552 มีอายุการใช้งาน 10 ปี

เครื่องมือเครื่องใช้ คิคมูลค่า ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2552 มีอายุการใช้งาน 5 ปี

ทองคำรูปพรรณ คิคมูลค่า ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2552

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ คิคมูลค่า ณ. วันที่ 31 ธันวาคม 2552

\*ในลำดับที่ 4 ประกอบไปด้วย

อุปกรณ์/เครื่องใช้

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	รวมราคาทุน
1	ตู้นิรภัย	1 ตู้	ใช้สำหรับเก็บทองคำแท่ง	95,000
2	ตู้ทอง	10 ตู้	ใช้สำหรับโชว์ทอง	587,000
3	แอร์	1 ตัว	ใช้สำหรับปรับอากาศ	45,000
4	เครื่องตราขังทอง	2 เครื่อง	ใช้สำหรับขังน้ำหนักทอง	57,000
5	ครีมตัดทอง	3 อัน	ใช้สำหรับตัดทอง	800
6	แผ่นเหล็ก	2 แผ่น	ใช้สำหรับทดสอบทอง	300
7	แหวนแปดเหลี่ยม	6 แท็ค	ใช้สำหรับวัดขนาดนิ้วของแหวน	1,200
8	ไฟแช็คแก๊สสำหรับเป่าทอง	1 ตัว	ใช้สำหรับเป่าทองเพิ่มทดสอบทอง	1,600
9	หินลองทอง	1 ตัว	ใช้สำหรับดู ขัดทองเพื่อทดสอบทอง	1,200
10	น้ำกรด+แว่นขยาย	2 ชุด	ใช้สำหรับทดสอบทอง	850
11	เหล็กตรงตอก(ป้ายชื่อร้าน)	1 อัน	ใช้สำหรับตอกอักษรย่อร้าน	700
12	กระเป๋ากลม	1,700 ใบ	ใช้สำหรับเป็นซองกลม	30,000
13	ตราขายชื่อร้าน	2 อัน	ใช้สำหรับปั๊มใบเสร็จ	200
14	กล่องวงจรปิด	6 ตัว	ใช้สำหรับบันทึกเหตุการณ์ต่างๆ	150,000
15	ถุงทอง+ตลับทอง	13,500	ใช้สำหรับทองและแหวน	27,000
16	อื่นๆ	-	-	2,150

	<u>เงินลงทุนในโครงการ</u>		(บาท)
	ออกเอง	กู้ธนาคาร	รวม
ที่ดิน	1,500,000	-	1,500,000
สิ่งปลูกสร้างและค่าต่อเติม	1,200,000	-	1,200,000
ค่าตกแต่งร้าน	1,200,000	-	1,200,000
เครื่องมือเครื่องใช้	1,000,000	-	1,000,000
	4,900,000	-	4,900,000



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>การคำนวณรายได้</b>		
1.ปริมาณการขายทองคำรูปพรรณ(หน่วยทอง/ปี)	360	400
2.ราคาจำหน่าย(บาท/หน่วยทอง)	18,000	18,000
3.รายได้(บาท/ปี)	6,480,000	7,200,000
1.ปริมาณการรับจำหน่ายทองแบบมาได้ถ่อน(หน่วยทอง/ปี)	1,440	1,500
2.ราคาจำหน่าย(บาท/หน่วยทอง)	10,250	10,250
3.รายได้(บาท/ปี)	14,760,000	15,375,000
1.ปริมาณการรับจำหน่ายทองแบบไม่มาได้ถ่อน(หน่วยทอง/ปี)	180	200
2.ราคาจำหน่าย(บาท/หน่วยทอง)	18,000	18,000
3.รายได้(บาท/ปี)	3,240,000	3,600,000
1.ปริมาณการขายทองคำ (หน่วยทอง/ปี)	240	300
2.ราคาจำหน่าย(บาท/หน่วยทอง)	18,000	18,000
3.รายได้(บาท/ปี)	4,320,000	5,400,000
<b>รวมรายได้(บาท/ปี)</b>	<b>28,800,000</b>	<b>31,575,000</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

1.ปริมาณการซื้อทองคำรูปพรรณ(หน่วยทอง/ปี)	360	400
2.ราคา(บาท/หน่วยทอง)	17,500	17,500
3.ต้นทุน(บาท/ปี)	6,300,000	7,000,000
1.ปริมาณการรับจำหน่ายทองแบบมาใต้ถอน(หน่วยทอง/ปี)	1,440	1,500
2.ราคา(บาท/หน่วยทอง)	10,000	10,000
3.ต้นทุน(บาท/ปี)	14,400,000	15,000,000
1.ปริมาณการรับจำหน่ายทองแบบไม่มาใต้ถอน(หน่วยทอง/ปี)	180	200
2.ราคา(บาท/หน่วยทอง)	10,000	10,000
3.ต้นทุน(บาท/ปี)	1,800,000	2,000,000
1.ปริมาณการซื้อทองคำ (หน่วยทอง/ปี)	240	300
2.ราคา(บาท/หน่วยทอง)	16,625	16,625
3.ต้นทุน(บาท/ปี)	3,990,000	4,987,500
<b>รวมค่าต้นทุนวัตถุดิบ (บาท/ปี)</b>	<b>26,490,000</b>	<b>28,987,500</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



สมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>การคำนวณค่าแรง</b>		
<b>แรงงานสำนักงาน</b>		
พนักงาน(คน)	3	3
เงินเดือนพนักงานต่อคน(บาทต่อปี)	96,000	96,000
รวมเงินเดือนพนักงาน (บาทต่อปี)	288,000	288,000
พนักงานบัญชี(คน)	1	1
เงินเดือนพนักงานต่อคน(บาทต่อปี)	108,000	108,000
รวมเงินเดือนพนักงานบัญชี (บาทต่อปี)	108,000	108,000
เจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่(คน)	1	1
เงินเดือนพนักงานต่อคน(บาทต่อปี)	72,000	72,000
รวมเงินเดือนเจ้าหน้าที่ตำรวจ (บาทต่อปี)	72,000	72,000
<b>ค่าแรงทั้งสิ้น</b>	<b>468,000</b>	<b>468,000</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### สมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณ

ปีที่ 1 ปีที่ 2

#### การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน

ค่าน้ำ 600 700

ค่าไฟ 60,000 65,000

ค่าโทรศัพท์ 5,000 5,000

ค่ารับรอง - -

ค่าทำบัญชี - -

ค่าเช่า - -

ค่าเดินทาง - -

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด - -

ค่าวัสดุสิ้นเปลือง 12,000 12,000

ค่าซ่อมบำรุง 20,000 22,000

ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงานรวม 97,600 104,700

**ค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งสิ้น 97,600 104,700**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>การคำนวณค่าเสื่อมราคา</b>		
ค่าเสื่อมราคาอาคาร(บาท/ปี)	60,000	60,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่งสถานที่(บาท/ปี)	120,000	120,000
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือเครื่องใช้(บาท/ปี)	200,000	200,000
รวมค่าเสื่อมราคา	380,000	380,000
<b>การคำนวณค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานตัดจ่าย</b>		
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย(บาท/ปี)	-	-
<b>การคำนวณดอกเบี้ยจ่าย</b>		
19. ดอกเบี้ยจ่าย(บาท/ปี)	-	-
อัตราดอกเบี้ย	8%	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2
รายได้	28,800,000	31,575,000
ค่าใช้จ่าย		
วัตถุดิบ	26,490,000	28,987,500
แรงงาน	468,000	468,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	97,600	104,700
ค่าเสื่อมราคา	380,000	380,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานตัดจ่าย	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	27,435,600	29,940,200
กำไร(ขาดทุน)ก่อนภาษี	1,364,400	1,634,800
หักภาษี 30%	409,320	490,440
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	955,080	1,144,360

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกระแสเงินสด

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2
(บาท)			
<b>เงินเข้า</b>			
ทุน	4,900,000	-	-
รายได้ของกิจการ -		28,800,000	31,575,000
<b>รวมเงินเข้า (A)</b>	<b>4,900,000</b>	<b>28,800,000</b>	<b>31,575,000</b>
<b>เงินออก</b>			
ที่ดิน	1,500,000	-	-
สิ่งปลูกสร้าง	1,200,000	-	-
อุปกรณ์ตกแต่งสถานที่	1,200,000	-	-
เครื่องมือเครื่องใช้	1,000,000	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน -	-	-	-
ค่าวัสดุคิบบที่ซื้อ -		26,490,000	28,987,500
จ่ายค่าแรง -		468,000	468,000
จ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ -		97,600	104,700
จ่ายภาษีในปีถัดไป -		-	409,320
เงินปันผล (ถอนใช้ส่วนตัว) -	-	-	-
<b>รวมเงินออก(B)</b>	<b>4,900,000</b>	<b>27,055,600</b>	<b>29,969,520</b>
<b>ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี</b>			
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.) -	-	-	1,744,400
เงินสดคงเหลือระหว่างงวด(A-B)	-	1,744,400	1,605,480
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.) -		1,744,400	3,349,880

**ประมาณการงบดุล**

(บาท)

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>สินทรัพย์</b>			
เงินสด -		1,744,400	3,349,880
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน -		1,744,400	3,349,880
ที่ดิน	1,500,000	1,500,000	1,500,000
สิ่งปลูกสร้างและค่าต่อเติม	1,200,000	1,140,000	1,080,000
อุปกรณ์ตกแต่งสถานที่	1,200,000	1,080,000	960,000
เครื่องมือเครื่องใช้	1,000,000	800,000	600,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	4,900,000	4,520,000	4,140,000
สินทรัพย์อื่น - - -	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>4,900,000</b>	<b>6,264,400</b>	<b>7,489,880</b>
<b>หนี้สิน</b>			
เจ้าหนี้การค้า - - -	-	-	-
เจ้าหนี้-ค่าภาษี - - -	-	409,320	490,440
O/Dธนาคาร - - -	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน -	-	409,320	490,440
เงินกู้ธนาคาร	-	-	-
เงินกู้ยืมระบบ	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว - - -	-	-	-
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>-</b>	<b>409,320</b>	<b>490,440</b>
<b>ทุน</b>			
ส่วนที่ออกเอง	4,900,000	4,900,000	4,900,000
กำไรสะสม -	-	955,080	2,099,440
<b>รวมส่วนของทุน</b>	<b>4,900,000</b>	<b>5,855,080</b>	<b>6,999,440</b>

รวมหนี้สิน + ส่วนของทุน	4,900,000	6,264,400	7,489,880
-------------------------	-----------	-----------	-----------

### อัตราส่วนทางการเงิน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2
--	---------	---------

หนี้สินต่อทุน(เท่า)	0.07	0.07
---------------------	------	------

สภาพคล่อง(เท่า)	4.26	6.83
-----------------	------	------

ความสามารถในการทำกำไร(%)	3.32	3.62
--------------------------	------	------

ผลตอบแทน(%)	16.31	16.35
-------------	-------	-------

ความสามารถในการชำระหนี้(เท่า)	-	-
-------------------------------	---	---

หมายเหตุ 1/อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน = หนี้สินรวม/ส่วนของทุน

2/อัตราส่วนสภาพคล่อง = สินทรัพย์หมุนเวียน/หนี้สิน

หมุนเวียน

3/อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร = กำไรสุทธิ/รายได้\* 100

4/อัตราส่วนผลตอบแทน(ROE) = กำไรสุทธิ/ส่วนของทุน\* 100

5/อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ = กำไรสุทธิบวกค่าเสื่อมราคา  
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย ดอกเบี้ยและภาษี/เงินที่ต้องชำระคืนธนาคารทั้งต้นเงินและ ดอกเบี้ย

บทที่ 10

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 10 ตารางแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ความเสี่ยงจากการมีคู่แข่งรายใหม่	อาจทำให้สูญเสียรายได้ไปบางส่วน เนื่องจากการที่มีคู่แข่งเพิ่ม	- ใช้ความได้เปรียบเปรียบจากการเป็นผู้ทำธุรกิจนี้ก่อน โดยการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าและการบริการที่มีคุณภาพ
2.	ความเสี่ยงจากปัญหาอาชญากรรม	อาจจะเป็นปัญหาที่มาจาก การปล้นชิงทรัพย์ซึ่งทำให้ธุรกิจเสียหาย	- มีตำรวจในพื้นที่คอยเฝ้าใน เวลาทำงาน นอกจากนี้ยังมีกล้องวงจรปิดที่จะส่งสัญญาณไปที่โรงพักในท้องถิ่น อีกด้วย
3.	ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาทองคำ	ในช่วงเวลาที่ราคาทองคำตก อาจทำให้ขาดทุนจากการขายได้	- การสต็อกทองคำแพงไว้ขาย ในเวลาที่ราคาขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



### บรรณานุกรม

รัชกฤษ คล่องพยาบาล. เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจ.

ม .ป.ท., 2550.

ศูนย์ให้คำปรึกษาทางการเงินสำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และประชาชน. การเขียน

แผนธุรกิจ [Online]. Accessed 4 August 2009. Available from

<http://www.thaimarketcenter.com/ecommerce/wannakit/ArticleDisplay.asp?urlID=95>

สมาคมค้าทองคำ. ข่าวสารทองคำต่างๆ [Online]. Accessed 20 August 2009. Available from

<http://www.goldtraders.or.th/>

อาร์วายทีไนน์. ภาวะตลาดและแนวโน้มราคาทองคำแท่ง [Online]. Accessed 10 July 2009.

Available from <http://www.ryt9.com/s/prg/734008>



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ — นามสกุล นายรณชัย กมลพันธ์ทิพย์

ที่อยู่ บ้านเลขที่ 65 ถ. โพนาราม ต. โพนาราม อ. โพนาราม จ.ราชบุรี 70120

E-Mail ooh0\_0@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2548 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษา แผนการเรียนคณิตศาสตร์ – อังกฤษ

โรงเรียน สาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม

พ.ศ. 2552 ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ

ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2552 บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี