



แผนธุรกิจ นำพริกสำเร็จรูป ตราภูเก็ท



โดย

นางสาวทิชากร สุวรรณรัตน์
นางสาวนิตา ชัมมิกะกุล

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2553

แผนธุรกิจ น้ำพริกสำเร็จรูป ตราภูเก็ต



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “น้ำพริกสำเร็จรูป ตรายุกเก็ต” เสนอโดยนางสาวทิชากร สุวรรณรัตน์ และ
นางสาวนิตา ชัมมิกะกุล มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหา
ทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

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

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.วิโรจน์ เจริญลักษณ์)

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

..... / /

.....กรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี บันลือพรศักดิ์)

..... / /

12500037, 12500062 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : น้ำพริกสำเร็จรูป ตราภูเขาเกิด

วิชาการ สุวรรณรัตน์ และ นิดา ชัมมิกะกุล : แผนธุรกิจน้ำพริกภูเขาเกิด อาจารย์ที่ปรึกษา :
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 52 หน้า.

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปประกอบการวิเคราะห์การผลิตในด้านต่างๆ ซึ่งกิจการน้ำพริก สำเร็จรูป ตราภูเขาเกิด มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตจากเดิม เพื่อรองรับแผนการขยายตลาดในอนาคต โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท แบ่งเป็นเงินลงทุนจาก ผู้ลงทุนในกิจการคนละ 500,000 บาท

กิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำพริกสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน ซึ่งจะจัดจำหน่ายทั้งแบบขายปลีกและขายส่ง ส่วนใหญ่เป็นการผลิตให้แก่ตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก โดยผลิตแบบบรรจุลงกระปุกพลาสติก

สถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากธุรกิจผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก จึงทำให้มีผู้ที่สนใจเข้าสู่ธุรกิจค่อนข้างมาก แต่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้ มีเพียงไม่กี่รายเท่านั้น เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องของรสชาติและคุณภาพของสินค้า ตลอดจนความเชื่อถือในตราสินค้าของผู้ผลิตเป็นเกณฑ์ เนื่องจากกิจการมีต้นทุนการผลิตสินค้าที่ต่ำกว่าคู่แข่ง จากการบริหารวัตถุดิบและรายได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ จึงทำให้กิจการสามารถดำเนินกลยุทธ์ราคาต่ำต่อไป

ผู้บริหารเป็นผู้ที่อยู่ในธุรกิจผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปมาเป็นเวลายาวนาน ทำให้มีความชำนาญและเข้าใจสภาพตลาดเป็นอย่างดี และอาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งที่กิจการมีอยู่ เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคอย่างทั่วถึง รวมทั้งมีแผนขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ลายมือชื่อนักศึกษา1..... 2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา1.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเรื่องนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากบุคคลหลายท่าน ผู้ศึกษาขอกราบ
ขอบพระคุณอาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ ที่กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ
ช่วยเหลือ ซึ่งแนวทางในการจัดทำและปรับปรุงแก้ไขด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ในสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการ
จัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ที่ดี
ให้แก่ผู้ศึกษาและให้ความอนุเคราะห์ช่วยเหลือในทุกด้านเป็นอย่างดีโดยตลอดมา นอกจากนี้
ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.วิโรจน์ เกษญาติกษณ์ ที่ให้เกียรติเป็นประธานกรรมการการสอบแผน
ธุรกิจ และ อาจารย์ภาวิณี บันลือพรศักดิ์ ที่ให้เกียรติเป็นกรรมการการสอบแผนธุรกิจ และให้
คำแนะนำตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องจนแผนธุรกิจมีความสมบูรณ์อย่างยิ่ง จึงขอขอบพระคุณทุก
ท่านไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณพี่ๆ และเพื่อนๆ ที่เสียสละเวลา ให้ความช่วยเหลือและคำปรึกษาเกี่ยวกับ
การทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ และสุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณครอบครัวของผู้ศึกษา ที่ได้ให้กำลังใจและ
การสนับสนุนเสมอมา

ประโยชน์และคุณค่าอันพึงมีจากแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้ศึกษาขอมอบเป็นเครื่องบูชา
พระคุณบิดา มารดา ครูอาจารย์ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้วางรากฐานการศึกษาแก่ผู้ศึกษาและ
ขอมอบให้แก่ส่วนร่วมทุกท่าน

สุดท้ายนี้ ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัย จงปกป้องคุ้มครองทั้งผู้ที่ได้ออกนามและผู้ที่
ไม่ได้ออกนามที่มีส่วนในการช่วยเหลือในการทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ ขอให้ทุกท่านจงมีแต่ความสุข
ความเจริญสืบเนื่องต่อไปเทอญ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
บทที่	
1.บทสรุปผู้บริหาร.....	1
บทสรุปผู้บริหาร.....	1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	2
2.ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
แนวคิดในการก่อตั้งกิจการ.....	3
ประวัติของเจ้าของกิจการ.....	4
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	5
3.การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด.....	6
ภาพรวมสภาวะอุตสาหกรรม.....	6
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก.....	6
การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS.....	9
ภาพรวมของตลาด.....	11
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	11
การวิเคราะห์การแข่งขัน.....	12
4.แผนการตลาด.....	14
กลยุทธ์ด้านสินค้า.....	14
กลยุทธ์ด้านราคา.....	14
กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย.....	15
กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย.....	15
5.แผนการจัดการ.....	16
รายละเอียดธุรกิจ.....	16
ประวัติของเจ้าของกิจการ.....	16
โครงสร้างองค์กร.....	17

บทที่	หน้า
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	17
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของรัฐกิจ.....	19
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	19
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	19
6.แผนการผลิต.....	20
สถานที่ประกอบการในการผลิต.....	21
เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต.....	22
กำลังการผลิต.....	23
วัตถุดิบ.....	23
ขั้นตอนการผลิต.....	24
7.แผนการเงิน.....	27
ประมาณการในการลงทุน.....	27
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	28
ประมาณการในการขายรายเดือน.....	30
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า.....	32
ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	33
ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	35
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	36
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	37
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	38
ประมาณการงบดุล.....	39
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	40
8.แผนฉุกเฉินหรือประเมินความเสี่ยง.....	41
9.แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	43
บรรณานุกรม.....	45
ภาคผนวก.....	46

บทที่

หน้า

ประวัติผู้ศึกษา.....

51



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
1	รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง.....	4
2	ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	5
3	อัตราเงินเดือนบุคลากร.....	19
4	อัตราเงินเดือนค่าแรงงานทางตรง.....	19
5	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต.....	22
6	น้ำพริกกุ้งเสียบ.....	23
7	น้ำพริกกุ้งแห้ง.....	24
8	น้ำพริกปลาหนังน้ำ.....	24
9	ประมาณการลงทุน.....	27
10	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	28
11	ประมาณการในการขายรายเดือน.....	30
12	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า.....	32
13	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	33
14	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	35
15	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	36
16	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	37
17	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	38
18	ประมาณการงบดุล.....	39
19	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ระดับปริญญาตรี.....	40
20	แผนฉุกเฉินหรือประเมินความเสี่ยง.....	41
21	แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	41

บทที่ 1

บทสรุปผู้บริหาร

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปประกอบการวิเคราะห์การผลิตในด้านต่างๆ ซึ่งกิจการน้ำพริก สำเร็จรูป ตราภูเก็ต มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตจากเดิม เพื่อรองรับแผนการขยายตลาดในอนาคต โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท แบ่งเป็นเงินลงทุนจากกิจการคนละ 500,000 บาท

กิจการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำพริกสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน ซึ่งจะจัดจำหน่ายทั้งแบบขายปลีกและขายส่ง ส่วนใหญ่เป็นการผลิตให้แก่ตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก โดยผลิตแบบบรรจุลงกระปุกพลาสติก

กิจการมีแผนที่จะขยายกำลังการผลิต และเพิ่มจำนวนเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตอีก 5 เครื่อง รวมทั้งเพิ่มกำลังคนอีกประมาณ 10 คน จากเดิม 5 คน เป็น 15 คน

สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากธุรกิจผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก จึงทำให้มีผู้สนใจเข้าสู่ธุรกิจค่อนข้างมาก ประกอบกับการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือการให้การสนับสนุนผู้ที่ต้องการประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง (SMEs) ถึงแม้จะมีผู้ผลิตจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้ มีเพียงไม่กี่รายเท่านั้น เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องของรสชาติและคุณภาพของสินค้า ตลอดจนความเชื่อถือในตราสินค้าของผู้ผลิตเป็นเกณฑ์

เนื่องจากกิจการมีต้นทุนการผลิตสินค้าที่ต่ำกว่าคู่แข่ง จากการบริหารวัตถุดิบและความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ จึงทำให้กิจการสามารถดำเนินกลยุทธ์ราคาต่ำต่อไป ผู้บริหารเป็นผู้ที่อยู่ในธุรกิจผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปมาเป็นเวลายาวนาน ทำให้มีความชำนาญและเข้าใจสภาพตลาดเป็นอย่างดี นอกจากนี้ กิจการยังทำการพัฒนาสินค้าและรสชาติใหม่ๆ ตามความนิยมของลูกค้าสม่ำเสมอ และอาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งที่กิจการมีอยู่ เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคอย่างทั่วถึง รวมทั้งมีแผนขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ น้ำพริกสำเร็จรูป ตราภูเก็ต โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1.เพื่ออธิบายถึงแนวความคิดในการทำธุรกิจตลอดจนขั้นตอนต่างๆ และโอกาสในการทำธุรกิจ รวมถึงอธิบายขั้นตอนการทำงานต่างๆ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

2.เป็นผู้นำทางด้านธุรกิจอาหารท้องถิ่นเมืองภูเก็ต โดยเฉพาะน้ำพริกกุ้งเสียบ ซึ่งเป็นสูตรเฉพาะที่มีแค่ในจังหวัดภูเก็ต

3.เป็นศูนย์กลางทางด้านธุรกิจจำหน่ายน้ำพริกสำเร็จรูป ตรายุกเก็ต แบบปลีกและส่งในจังหวัดภูเก็ต เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต ได้ซื้อกลับไปเป็นของฝาก

4.เพื่อขยายตลาดน้ำพริกสำเร็จรูป ตรายุกเก็ต ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

แนวคิดในการก่อตั้งกิจการ

กิจการน้ำพริกสำเร็จรูป ตรา ภูเก็ต เป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายน้ำพริกสำเร็จรูป แบบปลีก และส่งในจังหวัดภูเก็ต เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดภูเก็ตได้ซื้อกลับไปเป็นของฝาก โดยเจ้าของกิจการเป็นคนในจังหวัดภูเก็ต และได้คลุกคลีเกี่ยวกับน้ำพริกสูตรนี้มาตั้งแต่เด็ก ประกอบกับทางครอบครัวได้ทำน้ำพริกสูตรนี้ทานกันเป็นประจำ จึงได้เรียนรู้ส่วนผสม และขั้นตอนการผลิต น้ำพริกสำเร็จรูป ตรา ภูเก็ตเป็นอย่างดี จึงเกิดแรงบันดาลใจที่จะมีธุรกิจเป็นของตนเอง และได้รับการสนับสนุนจากครอบครัว ทั้งทางด้านเงินทุน สถานที่ประกอบการ และความรู้ต่างๆ ที่จำเป็นในกระบวนการผลิต โดยทำการผลิต แล้วนำไปฝากขายตามร้านขายของฝากต่างๆ ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งในปัจจุบันจังหวัดภูเก็ต เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ มีนักท่องเที่ยว เป็นจำนวนมากที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต พร้อมทั้งต้องการซื้อของฝากเพื่อนำกลับไปฝากคนที่บ้านหรือเป็นที่ระลึกในการมาเที่ยวที่จังหวัดภูเก็ต ดังนั้น น้ำพริกจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถซื้อกลับไปเป็นของฝากหรือของที่ระลึก เพราะน้ำพริกสูตรนี้ถือได้ว่าเป็นอาหารพื้นเมืองของคนภูเก็ต ซึ่งมีเพียงแต่ที่นี่ที่เดียว น้ำพริกสำเร็จรูป ตรา ภูเก็ต คาดว่าจะสร้างกระแสเงินสดให้เป็นบวกได้ภายในระยะเวลา 7 เดือน หลังจากดำเนินกิจการ ทั้งนี้ทางกิจการน้ำพริกภูเก็ต จะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดทุกด้าน โดยเฉพาะการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในหลายๆช่องทาง เพื่อให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างรวดเร็ว และนอกจากนี้ทางกิจการจะเลือกใช้วัตถุดิบในการผลิตที่มีคุณภาพสูง มีความพิถีพิถันในทุกกระบวนการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า รวมทั้งรสชาติของน้ำพริกสำเร็จรูป ตราภูเก็ต ต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด รวมทั้งสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ ทั้งยังคำนึงถึงในเรื่องของความสะอาดเป็นสำคัญ วัตถุดิบทุกชนิดต้องผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อซึ่งเป็นระบบถูกสุขอนามัย และรสชาติอร่อยถูกปากคนไทย และวัตถุดิบในการผลิตนั้นมีเป็นจำนวนมากในประเทศไทย อาทิเช่น กุ้งแห้ง หอม กระเทียม กะปิ เป็นต้น ในระยะแรกได้จำหน่ายปลีกและส่งภายในจังหวัดภูเก็ต และจังหวัดใกล้เคียงเท่านั้น หากผลตอบรับดีทางเราจะมีการพัฒนารูปแบบการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้น และมีการจัดจำหน่ายอย่างทั่วถึงเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคในอนาคต โดยน้ำพริกสำเร็จรูป ตราภูเก็ตนั้น มีหุ้นส่วนในการก่อตั้ง 2 ท่าน คือ คุณทิวากร สุวรรณรัตน์ และ คุณนิดา ชัมมิกะกุล

ตารางที่ 1 รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่งใน กิจการ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน(%)
1.	น.ส.ทิชากร สุวรรณรัตน์	เจ้าของกิจการ/ ผู้จัดการ	50	50
2.	น.ส.นิตา ชัมมิกะกุล	หัวหน้าฝ่ายการ ผลิต	50	50

ประวัติหุ้นส่วน

1.คุณทิชากร สุวรรณรัตน์

การศึกษา

- ระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนคาราสุมทรภูเก็จ
- ระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนสตรีภูเก็ต
- ระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์การทำงาน

-ฝึกงานที่โรงแรม Le Meridien Phuket Beach Resort ในตำแหน่ง
Accounting ฝ่ายAP

2.คุณนิตา ชัมมิกะกุล

การศึกษา

- ระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนวัดคอนไก่เตี้ยเพชรบุรี
- ระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนอรุณประดิษฐเพชรบุรี
- ระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

-ฝึกงานที่บริษัท ซีฟู้ด จำกัด(มหาชน) ตำแหน่งผู้ช่วยผู้ประสานงาน
ภาคตะวันออกและปริมณฑลกรุงเทพมหานคร

ขั้นตอนการดำเนินงาน

ตารางที่ 2 แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลาการดำเนินการ (ปี 2553)									
	ม.ค.-มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1.ศึกษาข้อมูล และวางแผน		←→								
2.กู้เงินจาก ธนาคาร		←→								
3.ติดต่อแหล่ง วัตถุดิบและลูกค้า					←→					
4.ซื้ออุปกรณ์ใน การดำเนินกิจการ							←→			
5.นำเข้าวัตถุดิบ และบรรจุภัณฑ์									←→	←→

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์ตลาดและอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ภาพรวมสถานะอุตสาหกรรม

น้ำพริก เป็นอาหารไทยแท้ที่คู่ครัวของคนไทยมาแต่โบราณ มีรูปแบบและวิธีการปรุงอย่างง่าย ๆ ตามแบบไทยแท้ โดยการนำส่วนผสมที่ประกอบด้วยพืชมัก สมุนไพร ที่มีคุณค่า และสรรพคุณทางยาที่หลากหลาย น้ำพริกแต่ละชนิดมีรสชาติที่เหมาะสมถูกปากคนไทย ทุกถิ่น ทุกภาค และทุกพื้นที่ จากสูตรต้นตำรับที่สืบทอดกันมาจากรุ่นหนึ่งสู่อีกรุ่นหนึ่ง และในปัจจุบัน ยังมีการคิดค้นตำรับใหม่ ๆ จากภูมิปัญญาชาวบ้านออกมาเป็นอาหารไทยแปลก คือ มีการดัดแปลงมาจากอาหารของต่างประเทศ หรือเป็นอาหารไทยที่รับมาจากต่างประเทศ บางชนิดคนไทยคุ้นเคยจนไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นของชาติอื่น จนกระทั่งในปัจจุบันมีสูตรตำรับน้ำพริกออกมามากกว่าร้อยชนิด ในรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด ถูกหลักอนามัย และซื้อหาได้สะดวก ซึ่งน้ำพริกจัดเป็นการถนอมอาหารวิธีหนึ่งที่สามารถเก็บไว้รับประทานได้นาน และบางชนิดสามารถเก็บไว้ได้นานหลายเดือน

ในปัจจุบันยังไม่มีผู้ทำการสำรวจว่าประเทศไทยมีผู้ผลิตน้ำพริกจำหน่ายเป็นจำนวนกี่ราย แต่มีการประมาณคร่าว ๆ ว่า มีกว่า 1,000 รายขึ้นไป และมีเกือบทุกจังหวัด ทุกภูมิภาคของประเทศ เนื่องจากน้ำพริกเป็นอาหารที่ทำได้ง่าย และแม้ว่าน้ำพริกจะมี หลากหลาย หลายชนิด แต่เมื่อชิมแล้วแทบจะแยกไม่ออกเลยว่าเป็นของยี่ห้อใด อาจเป็นเพราะว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายมีสูตร และฝีมือในการทำน้ำพริกที่ใกล้เคียงกัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

เป็นการศึกษาปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมน้ำพริกสำเร็จรูป เช่น ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic) สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Environment) โครงสร้างประชากร (Demographic) การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี (Technology) กฎหมายและการเมือง (Political And Legal) สังคมและวัฒนธรรม (Social And Cultural) เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ มีเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยจะวิเคราะห์รายละเอียดและผลกระทบต่าง ๆ ที่มีต่ออุตสาหกรรมน้ำพริก ดังนี้

1. สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ (Economic Environment)

ผลิตภัณฑ์ภายในประเทศเบื้องต้น , ผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น (GDP,GNP) ภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศมีทิศทางที่ดีขึ้น หลังจากเกิดปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำ ในช่วงที่ผ่านมา นั้น และกำลังซื้อของประชาชนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จะเห็นได้จากการเก็บรวบรวม ข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ที่รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน เพิ่มขึ้นจาก 12,150 บาทต่อเดือนในปี 2543 เป็น 12,185 บาทต่อเดือนในปี 2544 ซึ่งเพิ่มขึ้น 0.3 % ต่อปี และค่าใช้จ่าย โดยเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนเพิ่มขึ้นจาก 9,848 บาทต่อเดือนในปี 2543 มาเป็น 10,025 บาทต่อเดือนในปี 2544 ซึ่งเพิ่มขึ้น 1.8 % ต่อปี (ภาคผนวก 1) ทำให้แนวโน้มการใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าของผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น

อัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตน้ำพริก เป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ภายในประเทศ โดยไม่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้น อัตราแลกเปลี่ยนทางการเงิน จึงไม่มีผลต่อต้นทุนสินค้า

2. สภาพแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Environment)

วัตถุดิบที่นำมาผลิตน้ำพริก ส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติ ดังนั้นผลผลิตที่ได้ จึงขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศเป็นสำคัญ หากเกิดภัยธรรมชาติ ย่อมส่งผลกระทบต่อปริมาณผลผลิต และอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการวัตถุดิบด้วย นอกจากนี้ พริกยังเป็นผลผลิตจากธรรมชาติ ปราศจากการปรุง และสิ่งสังเคราะห์ใด ๆ

3. สภาพแวดล้อมด้านกฎหมาย (Regulatory Environment)

รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนอย่างจริงจัง โดยเฉพาะการส่งเสริมการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ทำให้ประชาชนให้ความสนใจในการประกอบธุรกิจของตนเองมากขึ้น รวมทั้งการสนับสนุนธุรกิจชุมชนในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จึงทำให้มีผู้ที่หันมาทำธุรกิจส่วนตัวมากขึ้น ซึ่งสินค้าประเภทน้ำพริกมีผู้ให้ความสนใจมากเช่นกัน ดังนั้น จึงส่งผลกระทบต่อทำให้ภาพรวมการแข่งขันในอุตสาหกรรมน้ำพริก รุนแรงขึ้น

4. สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี (Technological Environment)

วิธีการและเทคโนโลยีในการเก็บรักษาอาหารมีการพัฒนาให้ดีขึ้น โดยในปัจจุบันสามารถเก็บรักษาน้ำพริกให้คงรสชาติและคุณภาพไว้ให้นานขึ้น และเป็นการช่วยลดต้นทุนของเสียได้ นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาขั้นตอน อุปกรณ์และเทคโนโลยีในการผลิตน้ำพริก ที่ทันสมัยมากกว่าในอดีต

การใช้เทคโนโลยีชีวภาพสมัยใหม่เข้ามาช่วยในด้านเกษตรกรรม เช่น การตัดแต่งพันธุกรรม (GMO) จะทำให้สามารถผลิตพืชที่มีคุณภาพและมีต้นทุนที่ต่ำลง แต่การใช้วัตถุจีเอ็มพีผ่านการตัดแต่งพันธุกรรม อาจถูกต่อต้านจากบุคคลหรือผู้บริโภคบางกลุ่ม เนื่องจากยังมีการไม่เห็นด้วย และยังมี การต่อต้านการตัดแต่งพันธุกรรมของพืชอยู่ในปัจจุบัน

5. โครงสร้างประชากร (Demographic)

5.1 แนวโน้มประชากร

ผลสำรวจการเปลี่ยนแปลงประชากร ระหว่างปี 2542 – 2568 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ มีรายละเอียดดังนี้ คาดว่าจำนวนประชากรมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น คือเพิ่มจาก 61.6 ล้านคน ในปี 2542 เป็น 70 ล้านคน ในปี 2560 และในปีสุดท้ายของระยะเวลาที่ทำการศึกษาคือ พ.ศ. 2568 ประเทศไทยจะมีจำนวนประชากรเท่ากับ 72.1 ล้านคน แต่อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของประชากรจะเพิ่มขึ้นในอัตราลดลง คือในช่วงปี พ.ศ. 2542 – 2543 อัตราการเพิ่มของประชากรมีค่าประมาณร้อยละ 1.1 ต่อปี จากนั้นอัตราการเพิ่มจะค่อยๆ ลดลงทุกปี ซึ่งเมื่อจำนวนประชากรมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้อุตสาหกรรมส่วนใหญ่สามารถเติบโตได้ตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น รวมถึงอุตสาหกรรมน้ำพริกซึ่งเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค มีโอกาสในการขยายตัวได้เช่นกัน

5.2 โครงสร้างอายุ

จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปรากฏว่าโครงสร้างอายุของประชากรจะค่อยๆ เปลี่ยนไปจากการมีส่วนประชากรในวัยเด็กมาก มาเป็นส่วนประชากรในวัยเด็กลดลง แต่สัดส่วนประชากรสูงอายุ คือ อายุ 60 ปีขึ้นไป จะสูงขึ้นอย่างมาก คือ จากประมาณ 5.6 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2542 มาเป็น 10.5 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2559

5.3 โครงสร้างครอบครัว

ขนาดครัวเรือนในประเทศไทยมีแนวโน้มลดลง ทั้งนี้เนื่องจากคนนิยมมีบุตรน้อยลง แต่งานข้างล่างและมีครัวเรือนที่อยู่คนเดียวมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่าครัวเรือนในประเทศไทยในปี 2542 มีจำนวน 15.7 ล้านครัวเรือนมีขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย 3.9 คน และครัวเรือนที่มีประชากรอยู่คนเดียวร้อยละ 8.6 เพิ่มจากการทำสำมะโนประชากรและเคหะปี 2533 ที่มีครัวเรือนดังกล่าวร้อยละ 5.1 และการที่ครอบครัวมีขนาดเล็กหรืออยู่คนเดียวทำให้มีความพิถีพิถันในการดำรงชีวิตลดลง และไม่นิยมทำน้ำพริกรับประทานเอง ดังนั้นน้ำพริกสำเร็จรูปจึงเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภคมากขึ้น

5.4 การกระจายตัวของที่อยู่อาศัย

ในปี 2542 ประชากรใน กรุงเทพฯมีจำนวนมากที่สุด คือ 5,662,499 คน รองลงมาคือ นครราชสีมา ซึ่งมีจำนวน 2,540,662 คน และอันดับ 3 คือ อุบลราชธานี มีจำนวน 1,759,548 คน จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างของจำนวนประชากรในประเทศไทยในแต่ละจังหวัดค่อนข้างมาก และ ประชากรส่วนใหญ่จะกระจายอยู่ในเมืองใหญ่หรือจังหวัดใหญ่ โดยเฉพาะกรุงเทพฯ ซึ่งหากสินค้า สามารถทำการตลาดมุ่งเน้นที่ประชากรในเมืองใหญ่ก็จะมีฐานลูกค้าได้เป็นจำนวนมากพอสมควร

5.5การศึกษา

ประชากรมีการศึกษาสูงขึ้น โดยข้อมูลจากกองสถิติสังคม สำนักงานสถิติแห่งชาติ รายงานว่าจำนวนปีการศึกษาโดยเฉลี่ยของประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป เพิ่มขึ้นจาก 5.7 ปี ใน พ.ศ. 2533 เป็น 7.8 ปี ใน พ.ศ.2543 และประชากรในวัยเด็กที่ลดลงในช่วงเวลาของการคาดประมาณ พ .ศ. 2542 - 2559 ทำให้ประเทศไทยวางแผนจัดการศึกษา และทรัพยากรให้สอดคล้องกับจำนวน ประชากรวัยเด็ก ที่เพิ่มขึ้นไม่มากหรือค่อนข้างคงที่ ทำให้รัฐสามารถจัดสรรงบประมาณและ ทรัพยากรโดยมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพการศึกษาเป็นสำคัญ ซึ่งจะทำให้ประชาชนได้รับการศึกษา ที่มีคุณภาพอย่างเต็มที่ ดังนั้นเมื่อผู้บริโภคได้รับความรู้และการศึกษามากขึ้น จะทำให้มีเหตุผลและ ฉลาดในการเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ทำให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่จะขายได้ในอนาคต จะต้องมียุภาพและคุณภาพราคาเหมาะสม

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง

ด้านการบริหารการจัดการ

- ผู้บริหารมีความรู้ และสูตรในการผลิตน้ำพริกเป็นอย่างดี

- เงินลงทุนเริ่มแรก เป็นเงินลงทุนของผู้ก่อตั้งเองทั้งหมด ทำให้กิจการไม่มีปัญหาภาระ

หนี้สิน

ด้านการจัดจำหน่าย

- มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แน่นอน โดยทำสัญญาส่งเป็นรายเดือนกับ ร้านค้าตัวแทน

จำหน่าย

ด้านผลิตภัณฑ์

-ได้รับการยอมรับจากลูกค้าในเรื่องของคุณภาพ

-มีต้นทุนการผลิตต่ำ ทำให้สามารถตั้งราคาขายได้ถูกกว่าคู่แข่งระดับเดียวกันในตลาด

ด้านการผลิต

-กิจการตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ที่จำเป็นในการผลิตน้ำพริก ทำให้มีต้นทุนในการขนส่งด้านวัตถุดิบที่ต่ำ รวมทั้งไม่จำเป็นต้องสำรองวัตถุดิบไว้มาก

จุดอ่อน

ด้านผลิตภัณฑ์

- ตราสินค้าของกิจการยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก เนื่องจากยังไม่มีโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์ตราสินค้าให้ผู้บริโภครับรู้เท่าที่ควร

ด้านการผลิต

- กิจการมีการดำเนินการในลักษณะ การใช้แรงงานคนมาก(Labor Intensive) ทำให้การเพิ่มกำลังแรงงาน และกำลังการผลิตเป็นไปได้ยาก

- พนักงานส่วนใหญ่เป็นคนในครอบครัว ทำให้เกิดการระดมทุน ถ้ามีลูกค้าสั่งของเยอะ

- สถานที่ผลิตสินค้าอยู่ในเขตที่พักอาศัยของชุมชน ทำให้เกิดข้อจำกัดในการขยายกำลังการผลิต

โอกาส

ด้านการบริหารการจัดการ

- รัฐบาลมีนโยบายในการที่จะส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กร้อยเปอร์เซ็นต์ ทำให้เป็นโอกาสในการขยายการผลิต

ด้านการจัดจำหน่าย

- น้ำพริกเป็นอาหารที่อยู่คู่กับคนไทยมานาน และเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาโดยตลอด ทำให้สินค้าสามารถขายได้อย่างสม่ำเสมอ

อุปสรรค

ด้านผลิตภัณฑ์

- สินค้าเลียนแบบได้ง่าย ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภค

- สูตรและฝีมือการทำน้ำพริกของผู้ผลิตแต่ละรายไม่แตกต่างกันมาก ทำให้ผู้บริโภคแยกความแตกต่างของสินค้าได้ยาก

ด้านการผลิต

- น้ำพริกเป็นสินค้าที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบตามธรรมชาติเป็นหลัก ดังนั้นทำให้มีความเสี่ยงในเรื่องของผลผลิตขาดตลาด หรือความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ด้านการตลาด

- เป็นอุตสาหกรรมที่ลงทุนไม่มาก ทำให้มีคู่แข่งในตลาดจำนวนมาก

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ภาพรวมของตลาด

น้ำพริกถือเป็นอาหารที่อยู่ในความนิยมของคนไทยมาโดยตลอด ด้วยเหตุนี้ จึงมีผู้ผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปในท้องตลาดเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีอัตราความเสี่ยงต่ำ และเป็นสินค้าที่สามารถขายได้เสมอ แม้ว่าจะมีการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งตลาดน้ำพริกในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. เป็นชนิดที่ตักใส่ถุงพลาสติกขายและคิดราคาตามน้ำหนัก โดยผู้ขายแต่ละรายจะคิดราคาไม่แตกต่างกันมากนัก โดยมีความได้เปรียบตรงที่ผู้บริโภคมองว่าเป็นสินค้าที่สดใหม่
2. เป็นน้ำพริกที่บรรจุในกระปุกพลาสติกใส ติดฉลากสติ๊กเกอร์ข้างกระปุก ซึ่งส่วนใหญ่จะมีลักษณะของฉลากคล้ายกัน
3. การจำหน่ายโดยบรรจุใส่ขวดปากกว้าง และมีฝาปิดแบบเกลียว น้ำพริกแบบขวดจะเป็นอุตสาหกรรมที่มีความน่าเชื่อถือกว่าแบบกระปุก ซึ่งผู้บริโภคมักจะมองว่าน้ำพริกแบบกระปุกเป็นสินค้าจากชุมชนหรือจากกลุ่มแม่บ้าน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตัวแทนจัดงานเทศกาล เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการติดต่อกับห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เพื่อขอจัดงานเทศกาลพิเศษ โดยจะหมุนเวียนไปตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ซึ่งทำให้มีงานออกร้านอย่างสม่ำเสมอ โดยสัดส่วนของรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ประมาณ 65% ของรายได้ทั้งหมด

ลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ โดยมีทั้งสั่งสินค้าแบบชนิดกระปุก และสั่งซื้อแบบเป็นกิโลกรัมเพื่อนำไปบรรจุใหม่ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีคำสั่งซื้อที่ค่อนข้างแน่นอน โดยการอาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านลูกค้ากลุ่มนี้ จะเป็นลักษณะการฝากขายตามซุ้มสินค้าของตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ ยังมีการกระจายสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายในจังหวัดใกล้เคียง เพื่อจำหน่ายผ่านร้านขายของที่ระลึก หรือตามร้านสะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมันตามทางหลวงสายต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้การขนส่งผ่านบริษัทขนส่งอาหารรวดเร็ว จำกัด หรือใช้บริการขนส่งของรพส. เป็นหลัก โดยสัดส่วนรายได้ของลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 25% ของรายได้ทั้งหมด

ผู้บริโภคนิสิตท้าย ในปัจจุบันยังเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองของกิจการ รวมทั้งกิจการยังไม่มี การสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภคนิสิตกลุ่มนี้มากนัก โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มนี้ประมาณ 10% ของรายได้ทั้งหมด

การวิเคราะห์การแข่งขัน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจน้ำพริกสำเร็จรูป ตรายูเก็ต จำเป็นที่ จะต้องทราบสถานะการแข่งขันของตลาดน้ำพริกในปัจจุบัน เพื่อพิจารณาถึงความรุนแรงในการแข่งขันของตลาดดังกล่าว รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจน้ำพริก โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 ประการ ดังนี้



ภาพที่ 1 สภาพการแข่งขัน

1. สภาพการแข่งขันในปัจจุบัน (Existing Competitors)

จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมมีมาก เนื่องจากส่วนใหญ่พัฒนามาจากผู้ผลิตน้ำพริกรายเดิม ที่ปรับปรุงสู่การผลิตแบบอุตสาหกรรมมากขึ้น และอัตราการเจริญเติบโตของตลาดน้ำพริกมีแนวโน้มสูงขึ้น ความแตกต่างของสินค้าหรือบริการมีไม่มากนักขึ้นอยู่กับรสชาติ

เนื่องจากธุรกิจ น้ำพริกใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก ดังนั้นหากผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจน้ำพริกอยู่ในปัจจุบัน และไม่ประสบความสำเร็จ สามารถถอนตัวออกจากอุตสาหกรรมได้ไม่ยาก

ซึ่งการถอนตัวออกจากอุตสาหกรรมดังกล่าว จะส่งผลให้ระดับของการแข่งขันในตลาดลดความรุนแรงลง

2. คู่แข่งรายใหม่ที่มีศักยภาพ (Potential Competitors)

ธุรกิจน้ำพริกเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงมากนัก แต่ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ได้ยาก ดังนั้นคู่แข่งรายใหม่ จึงไม่มีความกังวลว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ ๆ ในตลาดจะได้เปรียบในด้านต้นทุน นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังสามารถหาแหล่งวัตถุดิบและวิธีการผลิตที่มีคุณภาพได้ไม่ยาก สามารถเข้าถึงช่องทางจัดจำหน่ายได้ง่าย รวมทั้งผู้บริโภคมีความภักดีต่อสินค้า

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers)

ผู้บริโภคน้ำพริกส่วนใหญ่ซื้อน้ำพริกไปเพื่อรับประทาน จึงไม่มีอำนาจต่อรองที่ชัดเจน แต่ผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลาย เนื่องจากมีผู้ผลิตอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนไปซื้อน้ำพริกจากผู้ผลิตรายอื่นได้ โดยไม่มีต้นทุนในการเปลี่ยนยี่ห้อ (Switching Cost)

4. อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Suppliers)

วัตถุดิบที่นำมาใช้ผลิตน้ำพริกสามารถหาได้จากหลายแหล่ง ดังนั้น อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตจึงมีไม่มากนัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มียอดขายสูงจะมีอำนาจต่อรองกับ Supplier ทั้งเรื่องของคุณภาพวัตถุดิบและการชำระเงิน แต่สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยหรือผู้ประกอบการรายใหม่จะมีอำนาจต่อรองกับ Supplier น้อยกว่า

5. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Substitutes)

สินค้าที่ใช้ทดแทนน้ำพริกสำเร็จรูปมีอยู่จำนวนมาก เนื่องจากน้ำพริกสำเร็จรูปจัดอยู่ในประเภทอาหาร แต่ถึงแม้จะมีอาหารที่ใช้ทดแทนน้ำพริกได้เป็นจำนวนมาก แต่ระดับการทดแทนของอาหารแต่ละชนิดจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้าที่ทดแทน

บทที่ 4 แผนการตลาด

แผนการตลาด (Marketing plan) เป็นการอธิบายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์, กลยุทธ์การตลาด และโปรแกรมการตลาด หรือหมายถึง เครื่องมือส่วนกลางสำหรับอำนาจการและประสานงาน ส่วนประกอบของแผนการตลาดแต่ละบริษัทอาจแตกต่างกัน ประกอบด้วยประเด็นสำคัญ ดังนี้

กลยุทธ์ด้านสินค้า

น้ำพริกแบบสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน เป็นน้ำพริกคั่วแห้ง ในปัจจุบันมีจำหน่ายอยู่ทั้งหมด 3 ชนิด คือ น้ำพริกกุ้งเสียบ น้ำพริกกุ้งแห้ง และน้ำพริกปลาฉิ่งฉ้าง

ในการพัฒนาสินค้าของ น้ำพริกสำเร็จรูปภูเก็ต จะมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าเป็นหลัก เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

- เน้นการพัฒนาสินค้า โดยการเพิ่มรสชาติตามที่ตลาดนิยม
- ปรับปรุงขนาดบรรจุให้เหมาะสมตามการบริโภคของลูกค้า
- พยายามปรับปรุงการผลิตให้ได้มาตรฐานด้านอาหาร เนื่องจากผู้บริโภคอาหารมักคำนึงถึงความปลอดภัย สะอาด และด้านสาธารณสุข

- บรรจุภัณฑ์ปิดผนึกอย่างดี และออกแบบ Packaging ใหม่ ให้มีสีสันสดใส ดูสะอาด และฉลากสินค้าที่มีรายละเอียดชัดเจน เชื่อถือได้ มีวันที่ผลิตและวันหมดอายุ, ส่วนผสมที่ใช้, สถานที่ตั้งของกิจการ เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านราคา

กลยุทธ์การตั้งราคา ยังคงใช้กลยุทธ์การตั้งราคาต่ำกว่าราคาตลาด เพื่อเป็นการป้องกันคู่แข่งที่จะเข้ามาใหม่ในตลาด แต่จะมีการปรับราคาสูงขึ้น ถ้าหากต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น กิจการจะปรับราคาสินค้า พร้อมกับมีการปรับเปลี่ยนรูปลักษณ์ของสินค้าให้ทันสมัย ทั้งบรรจุภัณฑ์ และฉลากสินค้า

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

น้ำพริกภูเก็ต มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 4 ช่องทาง ประกอบด้วย

1. การฝากขายที่ร้านขายของฝากภายในจังหวัดภูเก็ตและจังหวัดใกล้เคียง
2. การขายส่ง เป็นการขายผ่านช่องทางร้านขายของที่ระลึก โดยจะบรรจุใส่กระปุกพลาสติก ซึ่งจะกระจายให้ตัวแทนตามจุดสำคัญ ๆ ในต่างจังหวัด
3. การขายตรง โดยจะบรรจุใส่กระปุกพลาสติก
4. ขายตามงานเทศกาลต่าง ๆ เช่น เทศกาลอาหาร / สินค้า OTOP เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายเป็นเครื่องมือที่กิจการนำมาใช้เป็นกิจกรรมที่จะช่วยกระตุ้นยอดขายสินค้า โดยการจัดกิจกรรมการตลาดและการส่งเสริมการขายต่างๆ

การส่งเสริมการขาย

- จัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เช่น ซื้อ 2 กระปุก แถม 1 กระปุก เป็นต้น ซึ่งจะจัดโปรโมชั่นในช่วงเดือนที่มียอดขายลดลง

- ออก Package ใหม่ ๆ สำหรับเทศกาลต่าง ๆ เช่น เทศกาลปีใหม่ วันครอบครัว เป็นต้น

การโฆษณา

- ใช้ Point of Purchase Advertising คือ การใช้โฆษณา ณ จุดขาย เพื่อเตือนความทรงจำของลูกค้า รวมทั้งกระตุ้นให้เกิดการซื้อที่ไม่ได้วางแผนล่วงหน้า โดยการทำป้ายโฆษณาหน้าจุดที่มีการจัดเทศกาลต่าง ๆ เป็นต้น

การประชาสัมพันธ์

- ให้การสนับสนุนกิจกรรมภายในท้องถิ่น โดย ร่วมมือหรือส่งเสริมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมของชุมชน เช่น จัดน้ำพริกช่วยผู้ประสบภัยน้ำท่วม

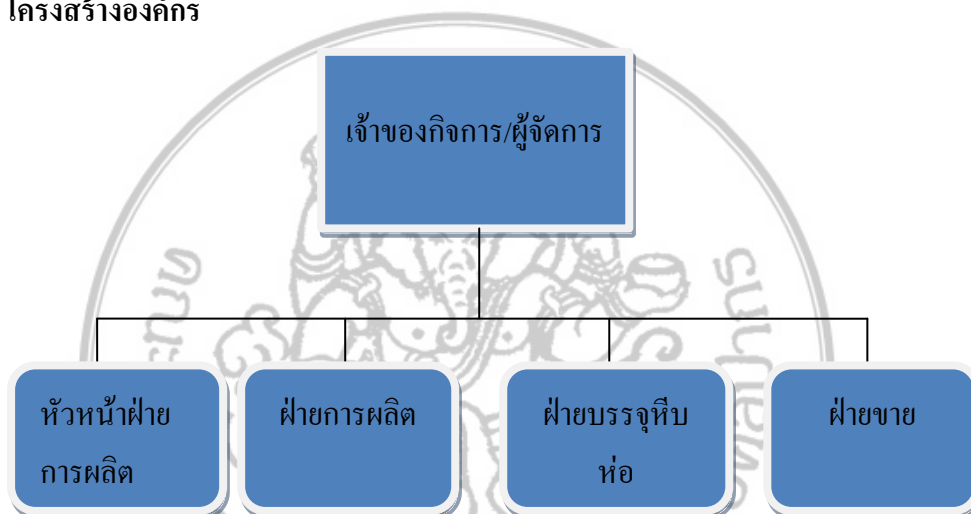
ผลงานวิจัยนศศึกษา ระดับปริญญาตรี

- ระดับอุดมศึกษา จากมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการ
ธุรกิจทั่วไป หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

ประสบการณ์การทำงาน

- ฝึกงานที่ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด(มหาชน) ตำแหน่ง ผู้ช่วยประสานงาน ภาค
ตะวันออกและปริมณฑล

3. โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 2 แผนผังองค์กร

4. หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1. ชื่อ – นามสกุล นางสาวทิชากร สุวรรณรัตน์

ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ /ผู้จัดการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ ควบคุมดูแลงานด้านต่างๆ ภายในกิจการ

การศึกษา /คุณสมบัติ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2554

อัตราเงินเดือน

10,000 บาท/เดือน

2. ชื่อ – นามสกุล นางสาวนิตา ชัมมิกะกุล

ตำแหน่ง หัวหน้าฝ่ายการผลิต

หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดเตรียมวัตถุดิบ และผลิตน้ำพริก

การศึกษา/คุณสมบัติ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2554

อัตราเงินเดือน

9,100 บาท/เดือน

3. ชื่อ – นามสกุล นางจินดา หิรัญกุล

ตำแหน่ง พนักงานผลิต

หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดเตรียมวัตถุดิบ และผลิตน้ำพริก

มีประสบการณ์ในการทำงานน้ำพริกเป็นระยะเวลา 2 ปี

การศึกษา/คุณสมบัติ มัธยมศึกษาปีที่

3 โรงเรียนเทศบาลเมืองภูเก็ต

อัตราเงินเดือน

7,600 บาท/เดือน

4. ชื่อ – นามสกุล นายวุฒิสักดิ์ ธรรมวัตร

ตำแหน่ง พนักงานบรรจุหีบห่อ

หน้าที่ความรับผิดชอบ ตรวจสอบสภาพสินค้า และบรรจุน้ำพริก

การศึกษา/คุณสมบัติ มัธยมศึกษาปีที่

3 โรงเรียนเรียนภูเก็ตวิทยาลัย

อัตราเงินเดือน

6,100 บาท/เดือน

5. ชื่อ – นามสกุล นางสาวรัตน์ ช่อผล

ตำแหน่ง พนักงานขาย

หน้าที่ความรับผิดชอบ ให้บริการในการติดต่อสินค้า ขายสินค้า และให้ความ

สะดวกแก่ลูกค้า

การศึกษา

/คุณสมบัติ มัธยมศึกษาปีที่

3 โรงเรียนภูเก็ตไทหัว

อัตราเงินเดือน

6,100 บาท/เดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 3 อัตราเงินเดือนบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	อัตราเงินเดือนรายปี
1.	ฝ่ายบริหาร	ผู้จัดการ	1	10,000 บาท	120,000 บาท
2.	ฝ่ายบริการ	พนักงานขาย	1	6,100 บาท	73,200 บาท

ตารางที่ 4 อัตราเงินเดือนค่าแรงงานทางตรง

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	อัตราเงินเดือนรายปี
1.	ฝ่ายผลิต	พนักงานผลิต	1	9,100 บาท	109,200 บาท
2.	ฝ่ายผลิต	พนักงานผลิต	1	7,600 บาท	91,200 บาท
3.	ฝ่ายผลิต	พนักงาน บรรจุหีบห่อ	1	6,100 บาท	73,200 บาท

5. ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ปัจจัยที่มีผลทำให้ธุรกิจน้ำพริกสำเร็จรูปประสบความสำเร็จ คือ เรื่องรสชาติและคุณภาพสินค้า เนื่องจากรูปลักษณ์และผลิตภัณฑ์ของน้ำพริกสำเร็จรูปจะมีความแตกต่างกันน้อย โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะให้ความสำคัญกับเรื่องรสชาติเป็นหลัก โดยมีปัจจัยด้านราคาเป็นส่วนประกอบ

ปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จ

ปัจจัยที่มีผลทำให้กิจการไม่ประสบความสำเร็จ อาทิเช่น การไม่สามารถสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าให้ผู้บริโภครับรู้ได้ เนื่องจากรสชาติของน้ำพริกสำเร็จรูปส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกันมากนัก หากกิจการไม่สามารถสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ เช่น การสร้างตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่น ฯลฯ ย่อมประสบความสำเร็จและเป็นผู้นำตลาดได้ยาก นอกจากนี้ การรักษาคุณภาพให้สม่ำเสมอ ยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

6. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตัวแทนจัดงานเทศกาล เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ จะมีการติดต่อกับห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ เพื่อขอจัดงานเทศกาลพิเศษ โดยจะหมุนเวียนไปตาม

ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ซึ่งทำให้มีงานออกร้านอย่างสม่ำเสมอ โดยสัดส่วนของรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ประมาณ 65% ของรายได้ทั้งหมด

ลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ โดยมีการสั่งซื้อสินค้าแบบชนิดกระปุก ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมี คำสั่งซื้อที่ค่อนข้างแน่นอน โดยการอาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านลูกค้ากลุ่มนี้ จะเป็นลักษณะการฝากขายตามซุ้มสินค้าของตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ ยังมีการกระจายสินค้าไป ยังตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด เพื่อจำหน่ายผ่าน ขยายของที่ระลึก หรือตาม สะดวกซื้อในสถานบริการน้ำมันตามทางหลวงสายต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้บริการขนส่งผ่านบริษัท ขนส่งอาหารรวดเร็ว จำกัด หรือใช้บริการขนส่งของ รพส. เป็นหลัก โดยสัดส่วนรายได้ของลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 25% ของรายได้ทั้งหมด

ผู้บริโภคคนสุดท้าย ในปัจจุบันยังเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองของกิจการ รวมทั้งกิจการยังไม่มี การสร้างการรับรู้ในตราสินค้าให้กับผู้บริโภคกลุ่มนี้มากนัก โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มนี้ประมาณ 10% ของรายได้ทั้งหมด



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6
แผนการผลิต

สถานประกอบการในการผลิต

ที่ตั้งสถานที่ 10/2 ถนนปฎัก ซอย 10 ตำบลกะรน อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83100
(ใกล้กับ C.C. Bloom's Hotel)

แผนที่ที่ตั้งสถานที่ประกอบการ



ภาพที่ 3 แผนที่ตั้งสถานที่ประกอบการ

เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต

ตารางที่ 5 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน(บาท)/ชิ้น
1	เครื่องบด	1	สำหรับบดผสม เครื่องปรุ้งน้ำพริก	20,000
2	กะทะใบใหญ่	2	กวนน้ำพริก	7,000
3	กะทะใบเล็ก	2	ทอดเครื่องปรุ้งน้ำพริก	3,500
4	หัวแก๊ส	2	ใช้สำหรับให้ความร้อน ในการปรุ้งน้ำพริก	3,500
5	เครื่องหั่นวัตถุดิบ	1	สำหรับเครื่องหั่นข่า ตะไคร้	5,000
6	กะละมังสแตนเลส (ใหญ่)	11	สำหรับใส่เครื่องปรุ้ง และวัตถุดิบ	900
7	กะละมังสแตนเลส (เล็ก)	8	สำหรับใส่เครื่องปรุ้ง และวัตถุดิบ	600
8	ถังพลาสติก และฝาปิด	40	สำหรับใส่น้ำพริกที่ผลิต เสร็จแล้ว	230
9	ไม้พาย	3	สำหรับกวนน้ำพริก	300
10	เครื่องทำน้ำเย็น	1	สำหรับผลิตน้ำเย็น	3,000
11	พัดลม (ใหญ่)	2	ให้ความเย็นภายใน โรงงาน	2,000
12	โต๊ะ (สำหรับใช้กรอก น้ำพริก)	2	สำหรับใช้กรอกน้ำพริก	1,200
13	เก้าอี้ไม้	8	สำหรับนั่งกรอกน้ำพริก	1,200
14	คอมพิวเตอร์	1	เก็บข้อมูล	20,000
15	โต๊ะทำงาน	1	นั่งทำงาน	8,000
16	โทรศัพท์+โทรสาร	2	ติดต่อลูกค้า	5,000
17	แอร์	1	ปรับอากาศ	20,000

กำลังการผลิต

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	600 กิโลกรัม
อัตราประมาณการในการผลิต	400 กิโลกรัม/วัน
เป้าหมายหน่วยการผลิต	400 กิโลกรัม/วัน
จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน	28 วัน/เดือน
จำนวนเวลาผลิตต่อวัน (ชั่วโมง/กะ)	8 ชั่วโมง/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	3 คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	750 บาท/วัน

วัตถุดิบ

1. น้ำพริกกุ้งเสียบ

ตารางที่ 6 น้ำพริกกุ้งเสียบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	ปริมาณที่ใช้	ราคา/กิโลกรัม
กุ้งเสียบตัวขนาดกลาง	2 กิโลกรัม	300บาท/ก.ก.
พริก	1.8 กิโลกรัม	200บาท/ก.ก.
กระเทียม	5กิโลกรัม	90บาท/ก.ก.
หอมแดง	5กิโลกรัม	130บาท/ก.ก.
น้ำตาล	4.1กิโลกรัม	25บาท/ก.ก.
มะขามเปียก	5กิโลกรัม	70บาท/ก.ก.
กะปิ	4กิโลกรัม	60บาท/ก.ก.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

2. น้ำพริกกุ้งแห้ง

ตารางที่ 7 น้ำพริกกุ้งแห้ง

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	ปริมาณที่ใช้	ราคา/กิโลกรัม
กุ้งแห้ง	2 กิโลกรัม	200บาท/ก.ก.
พริก	1.8 กิโลกรัม	200บาท/ก.ก.
กระเทียม	5กิโลกรัม	90บาท/ก.ก.
หอมแดง	5กิโลกรัม	130บาท/ก.ก.
น้ำตาล	4.1กิโลกรัม	25บาท/ก.ก.
มะขามเปียก	5กิโลกรัม	70บาท/ก.ก.
กะปิ	4กิโลกรัม	60บาท/ก.ก.

3. น้ำพริกปลานึ่งน้ำ

ตารางที่ 8 น้ำพริกปลานึ่งน้ำ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	ปริมาณที่ใช้	ราคา/กิโลกรัม
ปลานึ่งน้ำ	2 กิโลกรัม	150บาท/ก.ก.
พริก	1.8 กิโลกรัม	200บาท/ก.ก.
กระเทียม	5กิโลกรัม	90บาท/ก.ก.
หอมแดง	5กิโลกรัม	130บาท/ก.ก.
น้ำตาล	4.1กิโลกรัม	25บาท/ก.ก.
มะขามเปียก	5กิโลกรัม	70บาท/ก.ก.
กะปิ	4กิโลกรัม	60บาท/ก.ก.

ขั้นตอนการผลิต

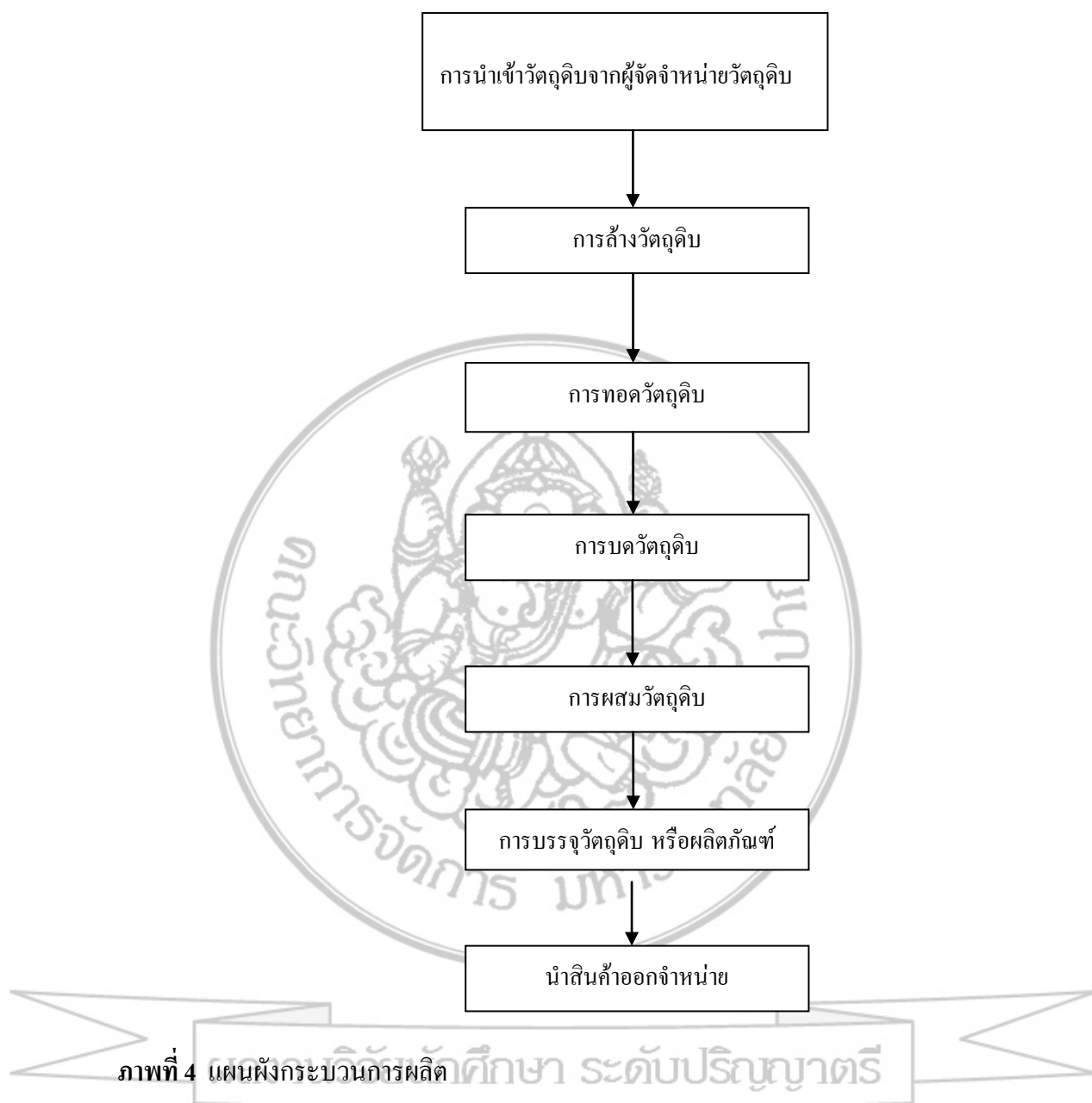
1. น้ำพริกกุ้งเสียบ ตั้งกระทะใส่น้ำมัน เสร็จไฟให้ร้อน แล้วเอากุ้งเสียบลงทอดพอกรอบ รับประทานได้ หลังจากนั้นนำพริกขี้หนู หอมแดง กระเทียมบดให้ละเอียด ปั่นรสด้วย น้ำตาลทราย และกะปิ คลุกเคล้าให้เครื่องปรุงละลาย เข้ากัน เติมน้ำปลา บีบน้ำมะนาว ให้ออกรสเปรี้ยวหวานเค็ม ตามใจชอบ ใส่กุ้งเสียบทอดลงไป คลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วจึงตักพักไว้ จึงจะพร้อมที่จะบรรจุใน ขั้นตอนต่อไป

2. น้ำพริกกุ้งแห้ง ตั้งกระทะใส่น้ำมัน เสร็จไฟให้ร้อน แล้วเอากุ้งแห้งลงทอดพอกรอบรีบ ตักขึ้นผึ่งไว้ หลังจากนั้นนำพริกชี้หนู หอมแดง กระเทียม บดให้ละเอียด ผุงรสด้วย น้ำตาลทราย และกะปิ คลุกเคล้าให้เครื่องปรุงละลาย เข้ากัน เติมน้ำปลา บีบน้ำมะนาว ให้ออกรสเปรี้ยวหวานเค็ม ตามใจชอบ ใส่ออกกลงไป คลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วจึงตักพักไว้ จึงจะพร้อมที่จะบรรจุใน ขั้นตอนต่อไป

3. น้ำพริกปลาฉิ้งฉ้าง ตั้งกระทะใส่น้ำมัน เสร็จไฟให้ร้อน แล้วเอาปลาฉิ้งฉ้างลงทอดพอ กรอบรีบตักขึ้นผึ่งไว้ หลังจากนั้นนำพริกชี้หนู หอมแดง กระเทียม บดให้ละเอียด ผุงรสด้วย น้ำตาลทราย และกะปิ คลุกเคล้าให้เครื่องปรุงละลาย เข้ากัน เติมน้ำปลา บีบน้ำมะนาว ให้ออกรสเปรี้ยวหวานเค็มตามใจชอบ ใส่น้ำปลาฉิ้งฉ้างทอดลงไป คลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วจึงตักพักไว้ จึงจะ พร้อมที่จะบรรจุในขั้นตอนต่อไป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



บทที่ 7
แผนการเงิน

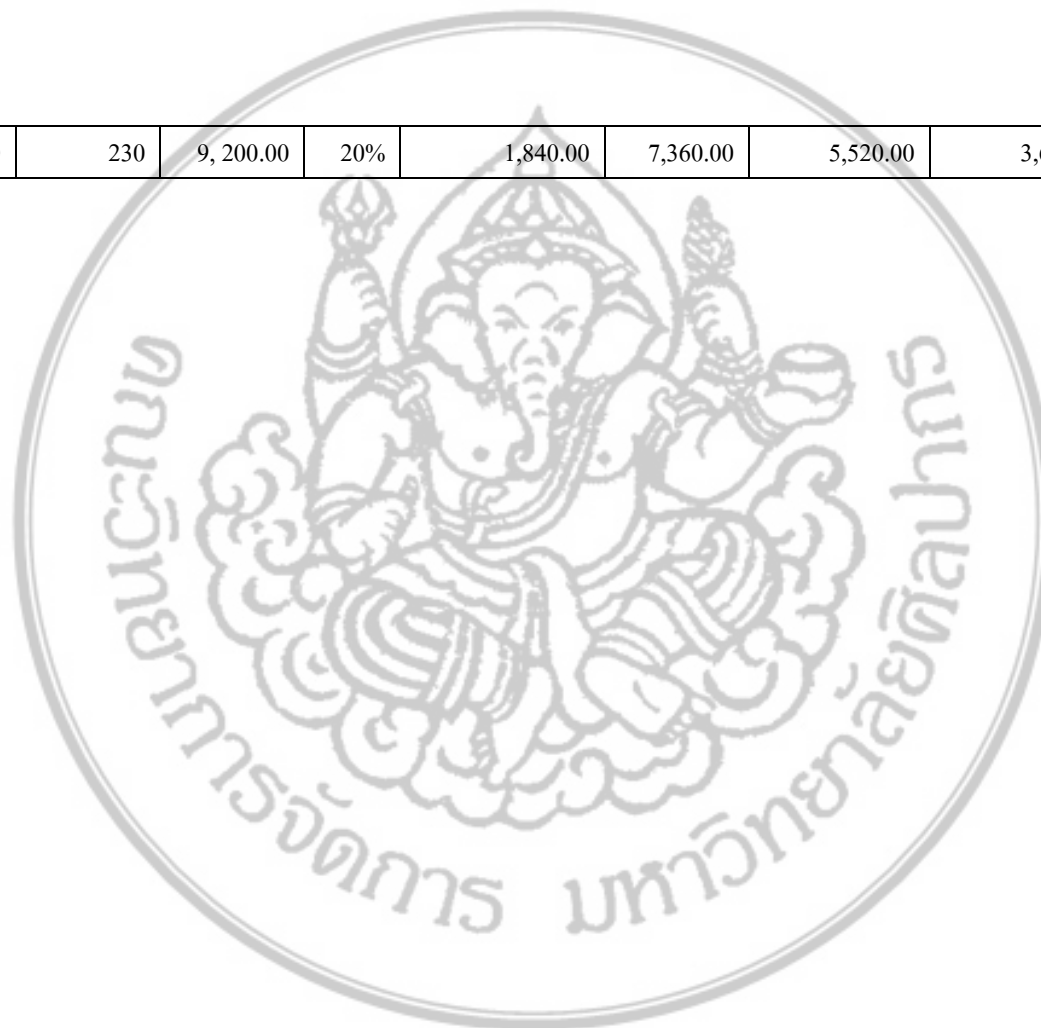
ตารางที่ 9 ประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของทุน		
	ทั้งสิ้น(บาท)	หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	1,000,000.00	-	-	1,000,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	1,000,000.00	-	-	1,000,000.00
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 รถยนต์	500,000.00	-	-	500,000.00
2.2 เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตสินค้า	89,600.00	-	-	89,600.00
2.3 เครื่องใช้สำนักงาน	58,000.00	-	-	58,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	647,600.00	-	-	647,600.00
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,667,600.00	-	-	1,667,600.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	2.00	-	-	2.00

ตารางที่ 10 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตรา ค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี(บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
1.รถยนต์	1	500,000.00	500,000.00	20%	100,000.00	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00	1.00
2.เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต										
เครื่องบด	1	20,000	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
กะทะใบใหญ่	2	7,000	14,000.00	20%	2,800.00	11,200.00	8,400.00	5,600.00	2,800.00	2.00
กะทะใบเล็ก	2	3,500	7,000.00	20%	1,400.00	5,600.00	4,200.00	2,800.00	1,400.00	2.00
หัวแก๊ส	2	3,500	7,000.00	20%	1,400.00	5,600.00	4,200.00	2,800.00	1,400.00	2.00
เครื่องหันวัตถุดิบ	1	5,000	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
กะละมังสแตนเลส (ใหญ่)	11	900	9,900.00	20%	1,980.00	7,920.00	5,940.00	3,960.00	1,980.00	11.00
กะละมังสแตนเลส(เล็ก)	8	600	4,800.00	20%	960.00	3,840.00	2,880.00	1,920.00	960.00	8.00

ถังพลาสติก และฝาปิด	40	230	9,200.00	20%	1,840.00	7,360.00	5,520.00	3,680.00	1,840.00	40.00
---------------------	----	-----	----------	-----	----------	----------	----------	----------	----------	-------



ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 10(ต่อ)

ไม้พ่าย	3	230	9,200.00	20%	1,840.00	7,360.00	5,520.00	3,680.00	1,840.00	40.00
เก้าอี้ไม้	8	300	2,400.00	20%	480.00	1,920.00	1,440.00	960.00	480.00	8.00
รวม	78	41,330	80,200.00		16,040.00	64,160.00	48,120.00	32,080.00	16,040.00	78.00
3.เครื่องใช้สำนักงาน										
เครื่องทำน้ำเย็น	1	3,000	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00
พัดลม(ใหญ่)	2	2,000	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	2.00
โต๊ะ(สำหรับใช้กรอกน้ำพริก)	2	1,200	2,400.00	20%	480.00	1,920.00	1,440.00	960.00	480.00	2.00
คอมพิวเตอร์	1	20,000	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
โต๊ะทำงาน	1	8,000	8,000.00	20%	1,600.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00	1.00
โทรศัพท์+โทรสาร	2	5,000	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	2.00
แอร์	1	20,000	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
รวม	10	59,200.00	67,400.00		13,480.00	53,920.00	40,440.00	26,960.00	13,480.00	10.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รวมทั้งสิ้น		100,530.00	647,600.00		129,520.00	518,080.00	388,560.00	259,040.00		129,520.00	89.00
-------------	--	------------	------------	--	------------	------------	------------	------------	--	------------	-------

ตารางที่ 11 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนสินค้าที่ขาย(ระบุ)													
1.น้ำพริกคั่ว กุ้งแห้ง	4,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	1,800.00	4,500.00	4,500.00	43,300.00
2.น้ำพริก กุ้งเสียบ	6,000.00	3,000.00	3,000.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	2,500.00	6,000.00	6,000.00	49,000.00
3.น้ำพริก ปลาชึ่งฉ้าง	4,500.00	2,500.00	2,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	1,800.00	4,500.00	4,500.00	38,300.00
รวมจำนวนสินค้าที่ ขาย	15,000	9,000	9,000	11,500	11,500	11,500	9,000	9,000	9,000	6,100	15,000	15,000	130,600
ราคาสินค้า(บาท / ระบุ)													
1.น้ำพริกคั่ว กุ้งแห้ง	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
2.น้ำพริก กุ้งเสียบ	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
3.น้ำพริก													

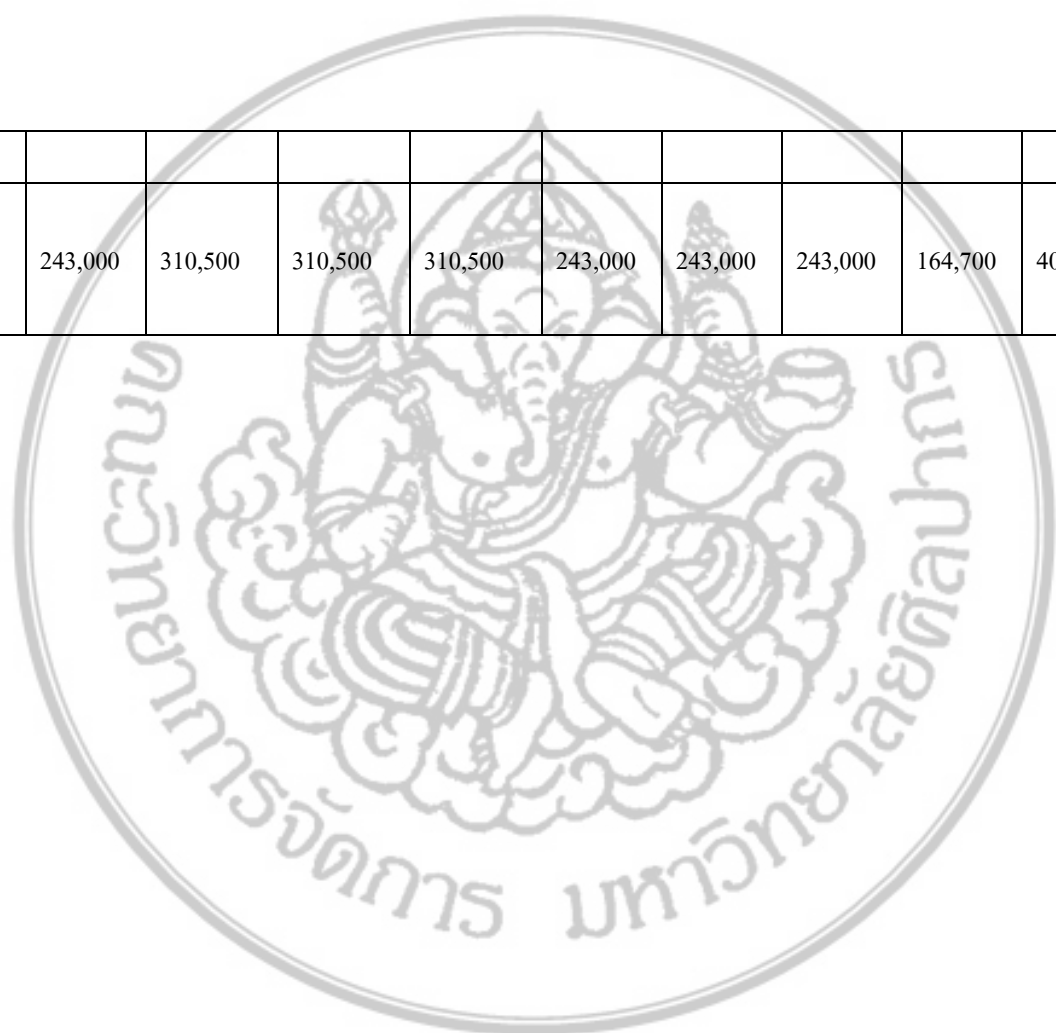
ปลาเลี้ยง	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00

ตารางที่ 11 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
รายได้จากการขาย(บาท)													
1. นำพริก คั่ว ถุงแห้ง	121,500	94,500	94,500	94,500	94,500	94,500	94,500	94,500	94,500	48,600	12,1500	121,500	1,169,100
2. นำพริก ถุงเปียก	162,000	81,000	81,000	121,500	121,500	121,500	81,000	81,000	81,000	67,500	162,000	162,000	1,323,000
3. นำพริก ปลาน้ำ เลี้ยง	121,500.00	67,500	67,500	94,500	94,500	94,500	67,500	67,500	67,500	48,600	121,500	121,500	1,034,100
รวม รายได้ สะสม	405,000	243,000	243,000	310,500	310,500	310,500	243,000	243,000	243,000	164,700	405,000	405,000	3,526,200

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

(บาท)													
เงินสดรับ													
การ	405,000	243,000	243,000	310,500	310,500	310,500	243,000	243,000	243,000	164,700	405,000	405,000	3,526,200
ขาย(บาท)													



ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าที่ขาย (กระปุก)					
1. นำพริกคั่วแห้ง					
1.1 จำนวนขายส่ง	32,475	33,125	34,118	35,483	37,257
1.2 จำนวนขายปลีก	10,825	11,042	11,373	11,828	12,419
2. นำพริกแห้งเสียบ					
2.1 จำนวนขายส่ง	36,750	37,485	38,610	40,154	42,162
2.3 จำนวนขายปลีก	12,250	12,495	12,870	13,385	14,054
3. นำพริกปลาล้างจ้ำง					
3.1 จำนวนขายส่ง	28,725	29,300	30,178	31,386	32,955
3.2 จำนวนขายปลีก	9,575	9,767	10,059	10,462	10,985
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	130,600	133,214	137,208	142,698	149,832
ราคาสินค้า (บาท / กระปุก)					
1. นำพริกคั่วแห้ง					
2. นำพริกแห้งเสียบ					
3. นำพริกปลาล้างจ้ำง					
ราคาขายส่ง	27.00	29.00	30.00	30.00	30.00
ราคาขายปลีก	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
รวมสินค้าเฉลี่ย (บาท)					
รายได้จากการขาย (บาท)					
1. นำพริกคั่วแห้ง					
1.1 รายได้จากการขายส่ง	876,825.00	960,625.00	1,023,540.00	1,064,490.00	1,117,710.00
1.2 รายได้จากการขายปลีก	378,875.00	386,470.00	398,055.00	413,980.00	434,665.00
2. นำพริกแห้งเสียบ					
2.1 รายได้จากการขายส่ง	992,250.00	1,087,065.00	1,158,300.00	1,204,620.00	1,264,860.00
2.2 รายได้จากการขายปลีก	428,750.00	437,325.00	450,450.00	468,475.00	491,890.00
3. นำพริกปลาล้างจ้ำง					
3.1 รายได้จากการขายส่ง	775,575.00	849,700.00	905,340.00	941,580.00	988,650.00
3.2 รายได้จากการขายปลีก	335,125.00	341,845.00	352,065.00	366,170.00	384,475.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	3,787,400.00	4,063,030.00	4,287,750.00	4,459,315.00	4,682,250.00
เงินสดรับการขาย(บาท)	3,787,400.00	4,063,030.00	4,287,750.00	4,459,315.00	4,682,250.00

หมายเหตุ ราคาสินค้าขายทั้งขายส่งและขายปลีกในแต่ละปีจะเป็นราคาเดียวกัน

ตารางที่ 13 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (ก.ก.)					
กุ้งเสียบ	720.00	468.00	540.00	576.00	612.00
พริกป่น	660.00	561.00	577.30	600.43	630.90
ตะไคร้	828.00	703.80	724.91	753.91	791.61
หอมแดง	1,800.00	1,500.00	1,200.00	1,200.87	1,300.77
กระเทียม	1,800.00	1,500.00	1,200.00	1,200.87	1,300.77
มะขามเปียก	1,800.00	1,650.00	1,650.70	1,700.00	1,790.65
น้ำตาลทราย	1,500.00	1,100.00	1,253.00	1,463.12	1,799.28
น้ำมันพืช	10,800.00	9,180.00	9,455.40	9,833.62	10,325.30
กะปิ	1,400.00	1,224.00	1,260.72	1,311.15	1,376.71
กุ้งแห้ง	200.00	248.00	252.44	262.30	275.41
ปลาจิ้งฉ้าง	230.00	204.00	210.00	218.48	220.10
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท /ก.ก.)					
กุ้งเสียบ	300.00	300.60	310.52	320.78	340.42
พริกป่น	200.00	210.00	215.00	220.0	210.00
ตะไคร้	50.00	45.00	50.00	48.00	50.00
หอมแดง	130.00	130.40	135.00	135.85	140.00
กระเทียม	90.00	90.70	91.77	92.24	95.15
มะขามเปียก	70.00	70.44	71.11	72.04	73.24
น้ำตาลทราย	25.00	25.30	25.76	26.39	27.21
น้ำมันพืช	22.00	22.44	23.11	24.04	25.24
กะปิ	60.00	60.30	60.70	61.39	62.21
กุ้งแห้ง	250.00	252.60	256.58	262.04	269.14
ปลาจิ้งฉ้าง	150.00	151.00	152.53	154.63	157.36
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
กุ้งเสียบ	216,000.00	140,680.80	167,680.80	184,769.28	208,337.04
พริกป่น	132,000.00	117,810.00	124,119.50	132,094.60	132,489.00
ตะไคร้	41,400.00	31,671.00	36,245.50	36,187.68	39,580.50
หอมแดง	234,000.00	195,600.00	162,000.00	163,138.19	182,107.80

กระเทียม	162,000.00	136,050.00	110,124.00	110,768.25	123,768.27
----------	------------	------------	------------	------------	------------

ตารางที่ 13(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มะขามเปียก	126,000.00	116,226.00	117,381.28	122,468.00	131,147.21
น้ำตาลทราย	37,500.00	27,830.00	32,277.28	38,611.74	48,958.41
น้ำมันพืช	237,600.00	205,999.20	218,544.55	236,377.88	260,606.59
กะปิ	86,400.00	73,807.20	76,525.70	80,491.50	85,645.13
กุ้งแห้ง	50,000.00	62,644.80	64,771.06	68,733.09	74,123.85
ปลาแห้ง	34,500.00	30,804.00	32,031.30	33,783.56	34,634.93
รวมยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)	1,357,400.00	1,139,123.00	1,141,700.97	1,207,423.77	1,321,398.73
บวก ค่าขนส่งเข้า	24,000.00	24,480.00	25,214.40	26,222.98	27,534.12
ยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรง-สุทธิ	1,381,400.00	1,163,603.00	1,166,915.37	1,233,646.75	1,348,932.85
บวก วัตถุดิบทางตรง ต้นงวด	-	138,140.00	116,360.30	116,691.54	123,364.68
หัก วัตถุดิบทางตรง ปลายงวด	138,140.00	116,360.30	116,691.54	123,364.68	134,893.29
วัตถุดิบทางตรงใช้ไป ในการผลิต	1,243,260.00	1,185,382.70	1,166,584.13	1,226,973.61	1,337,404.24
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ ทางตรง	1,381,400.00	1,163,603.00	1,166,915.37	1,233,646.75	1,348,932.85

ตารางที่ 14 ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	1,243,260.00	1,185,382.70	1,166,584.13	1,226,973.61	1,337,404.24
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	273,600.00	279,072.00	281,808.00	287,280.00	292,752.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	728,250.00	742,815.00	750,097.50	764,662.50	779,227.50
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	42,000.00	42,840.00	43,260.00	44,100.00	44,940.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	-	24,000.00	24,720.00	25,956.00	27,772.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	2,287,110.00	2,274,109.70	2,266,469.63	2,348,972.11	2,482,046.66
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต(บาท)					
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์	16,040.00	16,040.00	16,040.00	16,040.00	15,962.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	16,040.00	16,040.00	16,040.00	16,040.00	15,962.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	2,303,150.00	2,290,149.70	2,282,509.63	2,365,012.11	2,498,008.66
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	230,315.00	229,014.97	228,250.96	236,501.21
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	230,315.00	229,014.97	228,250.96	236,501.21	249,800.87
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	2,072,835.00	2,084,449.73	2,283,273.64	2,356,761.86	2,484,709.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	1,043,850.00	1,088,727.00	1,099,885.50	1,121,998.50	1,144,642.42

ตารางที่ 15 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	193,200.00	197,064.00	198,996.00	202,860.00	206,724.00
ค่าเช่าพื้นที่	120,000.00	122,400.00	126,072.00	132,375.60	141,641.89
ค่าโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	85,000.00	84,150.00	83,308.50	82,475.42	81,650.66
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	24,000.00	24,480.00	25,214.40	26,475.12	28,328.38
ค่าโทรศัพท์	36,000.00	36,720.00	37,821.60	39,712.68	42,492.57
ค่าใช้จ่ายค่านายหน้าพาหนะ	48,000.00	48,960.00	49,440.00	50,400.00	51,360.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	24,000.00	24,480.00	24,720.00	25,200.00	25,680.00
ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	550,200.00	538, 254.00	545,572.00	559,498.82	577,877.50
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ สำนักงาน	113,480.00	113,480.00	113,480.00	113,480.00	113,469.00
รวมค่าเสื่อมราคา	113,480.00	113,480.00	113,480.00	113,480.00	113,469.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	663,680.00	651,734.00	659,052.00	672,978.82	691,346.00

เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การขายและบริหาร	550,200.00	538, 254.00	545,572.00	559,498.82	577,877.50
---	------------	----------------	------------	------------	------------

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	3,787,400.00	4,063,030.00	4,287,750.00	4,459,315.00	4,682,250.00
รวมรายได้	3,787,400.00	4,063,030.00	4,287,750.00	4,459,315.00	4,682,250.00
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	2,072,835.00	2,084,449.73	2,283,273.64	2,356,761.86	2,484,709.00
กำไรขั้นต้น	1,714,565.00	1,978,580.27	2,004,476.36	2,102,553.14	2,197,541.00
หัก - ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	663,680.00	651,734.00	659,052.50	672,978.82	691,346.50
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	1,050,885.00	1,326,846.27	1,345,423.86	1,429,574.32	1,506,194.50
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	1,050,885.00	1,326,846.27	1,345,423.86	1,429,574.32	1,506,194.50
หัก - ภาษีเงินได้นิติ	(315,265.00)	(398,053.88)	(403,627.16)	(428,872.30)	(451,858.35)

บุคคล(30%)					
กำไรสุทธิ	735,619.50	928,792.39	941,796.70	1,000,702.02	1,054,336.15
หัก – เงินปัน ผล (20%)	147,123.90	185,758.48	188,359.34	200,140.40	210,867. 23
กำไรสะสม	588,495.60	743,033.91	753,437.36	800,561.62	843,468.92

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	3,787,400.00	4,063,030.00	4,287,750.00	4,459,315.00	4,682,250.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรง ในการผลิต	(1,381,400.00)	(1,163,603.00)	(1,166,915.37)	(1,233,646.75)	(1,348,932.85)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ ผลิต	(1,043,850.00)	(1,088,727.00)	(1,099,885.50)	(1,121,998.50)	(1,144,642.42)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร	(550,200.00)	(538,254.00)	(545,572.50)	(559,498.82)	(577,877.50)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	(315,265.50)	(398,053.88)	(403,627.16)	(428,872.30)	(451,858.35)
กระแสเงินสดสุทธิจาก กิจกรรมดำเนินงาน	496,684.50	874,392.12	1,071,749.47	1,115,298.63	1,158,938.88
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในสินทรัพย์	(647,600.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจาก กิจกรรมลงทุน	(647,600.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินปันผล	147,123.90	185,758.48	188,359.34	200,140.40	210,867. 23
กระแสเงินสดสุทธิจาก กิจกรรมจัดหาเงิน	1,147,123.90	185,758.48	188,359.34	200,140.40	210,867. 23

กระแสเงินสดสุทธิ	996, 208.40	1,060,150.60	1, 260,108.81	1,315,439.03	1,369,806.11
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	996, 208.40	1,060,150.60	1, 260,108.81	1,315,439.03
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	996, 208.40	2,056,359.00	2,320, 259.41	2,575,547.84	2,685, 245.14

ตารางที่ 18 การประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	996, 208.40	2,056,359.00	2,320, 259.41	2,575,547.84	2,685, 245.14
สินค้าคงเหลือ	1,057,072.70	363,768.79	245,365.11	191,966.08	277,593.13
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	2,053, 281.10	2,420,127.79	2,565, 245. 20	2,767,513.92	2,962,838. 27
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	518,080.00	388,560.00	259,040.00	129,520.00	89.00
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	518,080.00	388,560.00	259,040.00	129,520.00	89.00
รวมสินทรัพย์	2,571,361.10	2,808,687.79	2,824,664.52	2,879,033.92	2,962,927. 27
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	315, 265.50	398,053.88	403,627.16	428,872.30	451,858.35

รวมหนี้สิน หมุนเวียน	315,265.50	398,053.88	403,627.16	428,872.30	451,858.35
รวมส่วนของเจ้าของ	2,256,095.60	2,410,633.91	2,421,037.36	2,468,161.62	2,511,068.92
รวมหนี้สินและส่วน ของเจ้าของ	2,571,361.10	2,808,687.79	2,824,664.52	2,879,033.92	2,962,927.27



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	12.43	16.27	21.19	26.43	28.30
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เปอร์เซ็นต์)	26.62	15.65	8.44	3.70	0.37
อัตราส่วนหนี้ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เปอร์เซ็นต์)	30.73	21.97	8.39	3.52	0.34
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	9.10	14.36	19.42	30.95	65.23
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ถาวร	7.31	10.46	16.55	34.43	52.61
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์รวม	1.26	1.03	0.85	0.73	0.65
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.31	0.54	0.67	0.77	0.86
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.35	0.76	0.67	0.74	0.78
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	45.00	48.60	46.70	47.10	46.90
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	27.75	32.66	31.38	32.06	32.17
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	15,592,695				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	80.42				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	7 เดือน				

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินหรือแบบประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 20 แผนฉุกเฉินหรือแบบประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	การลอกเลียนแบบตรา ยี่ห้อและรูปแบบ ผลิตภัณฑ์	ลูกค้าหันไปสนใจตรา ยี่ห้อที่เลียนแบบ และเกิด ความเข้าใจผิด เพราะที่ การเลียนแบบทั้งรูปแบบ ผลิตภัณฑ์และมีการตั้งชื่อ ที่ใกล้เคียงกัน	มีการโฆษณาโดยเน้นชื่อของ ตราผลิตภัณฑ์และทำฉาก ของผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น โดยการเพิ่มข้อความ เพื่อให้เกิดการสังเกตและ จดจำได้ง่าย เช่น ของแท้ต้อง เป็นตราสัญลักษณ์แบบนี้ แบบเดียวเท่านั้น
2.	การแข่งขันของธุรกิจ ลักษณะเดียวกัน	เกิดการแบ่งลูกค้ากับ คู่แข่งทั้งทางตรงและ ทางอ้อม	เน้นการผลิตที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐาน และมีรสชาติ ความอร่อยที่เป็นเอกลักษณ์
3.	ยอดขายไม่เป็นไปตาม เป้าหมายที่ตั้งไว้	ทำให้รายได้ลดลงและ ส่งผลต่อกำไรที่กิจการ คาดว่าจะได้รับ	มีการปรับราคาให้เหมาะสม กับสินค้ามากขึ้น และมีการ จัดโปรโมชั่น เช่น มีการลด ราคาเมื่อซื้อในปริมาณมาก

ตารางที่ 20(ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
4.	การส่งมอบวัตถุดิบเกิดความล่าช้า	ทำให้กระบวนการในการผลิตน้ำพริกเกิดความล่าช้า ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า	มีการวางแผนในการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าให้เหมาะสมกับความต้องการในการผลิต
5.	พนักงานลาออก	ทำให้งานเกิดการติดขัด เกิดปัญหาในกระบวนการผลิต	ฝึกพนักงานให้สามารถทำงานได้ในทุกตำแหน่ง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 21 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1.	ควบคุมคุณภาพการผลิต	มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานทั้งรสชาติและความสะอาด มีแผนการปฏิบัติงานที่รัดกุมและชัดเจน	สินค้ามีคุณภาพ ลูกค้าน่ามีความพึงพอใจในมาตรฐานของสินค้า ช่วยลดต้นทุนการผลิตจากสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน
2.	เก็บฐานข้อมูลการสั่งซื้อสินค้าให้มีระเบียบง่ายต่อการค้นหา	นำคอมพิวเตอร์มาช่วยในการเก็บข้อมูล	สามารถเรียกดูข้อมูลได้ตลอดเวลา สะดวกรวดเร็ว สามารถเก็บข้อมูลได้ระยะเวลาสั้น และป้องกันเอกสารสูญหายได้
3.	จัดทำรายงานบัญชีอย่างถูกต้องและเก็บให้มีระเบียบง่ายต่อการค้นหา	ใช้โปรแกรมมาช่วยในการคำนวณและเก็บข้อมูลไว้ในคอมพิวเตอร์	ทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องแม่นยำ และสามารถเรียกดูข้อมูลได้สะดวกรวดเร็ว
4.	สำรวจความพึงพอใจของลูกค้า	ทำแบบสำรวจความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค	ทำให้ทราบความต้องการของผู้บริโภคและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่พึงพอใจต่อผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 21(ต่อ)

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
5.	สร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิต	ทำการติดต่อสื่อสารที่จะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันเหนียวแน่นกับผู้ขายปัจจัยการผลิต	ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามระยะเวลาที่กำหนดและเป็นพันธมิตรทางการค้า
6.	มีการจัดแสดงและทำการส่งเสริมผลิตภัณฑ์มากขึ้น	มีการจัดเตรียมงบประมาณที่ใช้ในการจัดแสดงและส่งเสริมผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักแก่ตลาดและผู้บริโภคมากขึ้น	ผู้บริโภครู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับและต้องการของตลาด

บรรณานุกรม

นฤมล สุขกมล. แผนธุรกิจน้ำพริกสำเร็จรูป ตราเนื้อทรัพย์. เพชรบุรี : มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2550.
ปิยนันท์ รักดี. แผนธุรกิจ ร้านเบอเกอร์ี่ “Cartoon House Bakery”. เพชรบุรี : มหาวิทยาลัยศิลปากร,
2550.

น้องพร [นามแฝง]. บทสรุปผู้บริหารการจัดทำแผนธุรกิจ[Online]. Accessed 29 September
2010. Available from : <http://www.mdit.pbru.ac.th/sme>



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



กุ้งเสียบ



กุ้งแห้ง



ปลาแห้ง



พริก



กระเทียม



หอมแดง



ตะไคร้



กะปิ



น้ำตาล



มะขามเปียก



น้ำมัน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล นางสาวทิชากร สุวรรณรัตน์

ที่อยู่ 10/2 ถนนปทุม ชอย10 ตำบลกระรอน อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต

83100

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษา ตอนปลายจาก โรงเรียนสตรีภูเก็ต

พ.ศ. 2553 ศึกษา ต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล นางสาวนิตา ชัมมิกะกุล

ที่อยู่ 39/1 หมู่1 ตำบลท่าเสา อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี 76150

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนอรุณประดิษฐ์เพชรบุรี

พ.ศ. 2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี