



แผนธุรกิจ ร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิกส์ Health Me



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

แผนธุรกิจ ร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิกส์ Health Me



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

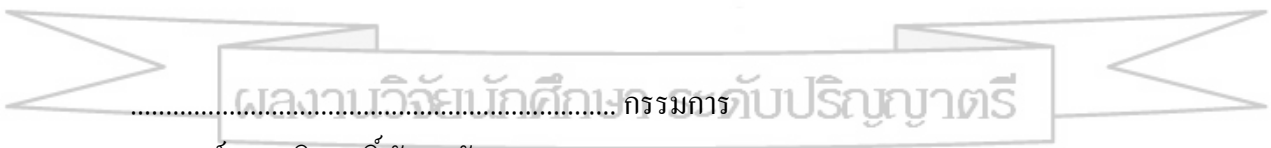
ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ “ร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิคส์ Health Me” เสนอโดย นางสาวสิริวิมล เกิด
แย้ม และ นางสาวพิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา
สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ
วิทยาการจัดการ



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

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษฎาอักษร)



..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)
.....

..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา)
.....

12500124, 12500599 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิคส์

ศิริวิมล เกิดเยี่ยม และ พิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์ : แผนธุรกิจร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิคส์
Health Me อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 58 หน้า.

บทคัดย่อ

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2554 เนื่องจากความใฝ่ฝันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กประกอบกับการที่ผู้ประกอบการเป็นคนที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ จึงได้ตั้งกิจการจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อ Health Me สิ่งที่สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่งชั้นของผลิตภัณฑ์คือ คุณภาพสินค้า ที่ใช้แต่วัตถุดิบที่มีคุณภาพเท่านั้น เนื่องจากผักที่ใช้ทั้งหมดเป็นผักไฮโดรโปนิคส์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์มีรสชาติที่อร่อยไม่ซ้ำใคร

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ตั้งอยู่ที่ตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน ซึ่งเป็นตลาดนัดช่วงเย็น ด้วยรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนหัวหิน ชอบออกมาจับจ่ายซื้อของกันในช่วงเย็น อีกทั้งหัวหินยังเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมากมาย ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการประกอบธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพในพื้นที่นี้

เป้าหมายของธุรกิจ คือ ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me เป็นที่รู้จักของคนในอำเภอหัวหินและบริเวณใกล้เคียง นอกจากนั้นยังเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพอีกด้วย และมียอดขายที่สูงขึ้นทุกปี

ปัจจัยที่ทำให้ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ประสบความสำเร็จในเป้าหมายธุรกิจที่ตั้งไว้นั้นคือ รสชาติอาหารที่แตกต่างและมีเอกลักษณ์ของร้าน รวมถึงการนำเสนอบริการที่ใส่ใจถึงลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งนี้สิ่งสำคัญยิ่งในการประกอบธุรกิจ คือ ความอดทน ความมุ่งมั่น และมีความตั้งใจจริงในการนำเสนอสินค้าและบริการ

กิจการของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me เป็นแบบห้างหุ้นส่วนสามัญ มีเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของทั้งหมด

กรณีที่ ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ประสบปัญหา หรือเกิดสถานการณ์ไม่คาดคิด ได้มีการจัดเตรียมแผนฉุกเฉินไว้เพื่อเป็นแนวทางแก้ไขได้ทันทั่วทั้งที่ เพื่อให้กิจการสามารถดำเนินการได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก อ. อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการจัดทำ รวมถึงข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตลอดจนได้กรุณาตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจให้ถูกต้องสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น รวมถึงอาจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษภูาลักษณ์ ประธานกรรมการ สหกรณ์การเกษตร และอาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต กรรมการสหกรณ์การเกษตร

ขอขอบพระคุณเพื่อนๆที่คอยให้คำปรึกษา ในการจัดรูปเล่ม และการจัดทำแผนการเงิน คอยช่วยเหลือและให้กำลังใจเมื่อประสบปัญหา ซึ่งทำให้แผนธุรกิจสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ผู้เขียนได้ศึกษาอยู่ ณ ที่นี้และเจ้าหน้าที่ทุกๆท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เขียนมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้สนใจ และหากมีข้อผิดพลาดประการใดในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

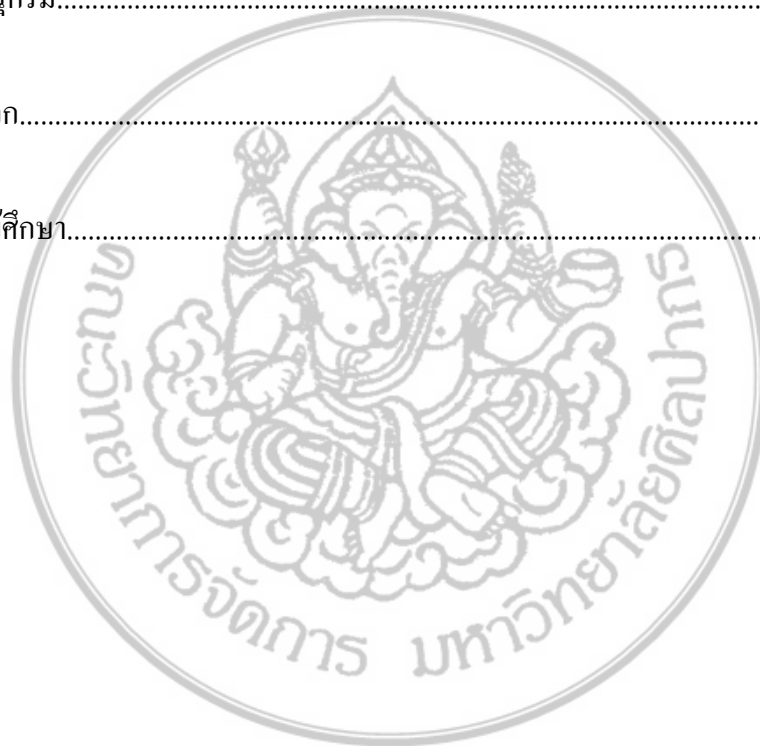
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1 บทสรุปผู้บริหาร	1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
ที่ตั้งกิจการ.....	4
รายชื่อเจ้าของกิจการ.....	5
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ.....	6
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	7
สถานะอุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	7
การแบ่งส่วนตลาด.....	8
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	8
การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม.....	9
การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS.....	11
4 แผนการบริหารจัดการ.....	14
รายละเอียดธุรกิจ.....	14
แผนผังองค์กรร้าน Health Me.....	15
คุณสมบัติบุคลากรและหน้าที่รับผิดชอบ.....	15
วิสัยทัศน์.....	16
พันธกิจ.....	16
เป้าหมายธุรกิจ.....	16
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	17

บทที่	หน้า
5	18
แผนการตลาด.....	18
รายละเอียดธุรกิจ.....	18
การเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	18
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	20
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	20
กลยุทธ์ด้านราคา.....	21
กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	21
กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	21
ผลิตภัณฑ์.....	22
บรรจุภัณฑ์.....	23
รูปแบบการตกแต่งร้าน.....	27
6	25
แผนการผลิต.....	25
สถานประกอบการในการผลิต.....	25
กำลังการผลิต.....	28
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและราคาในปีที่ 1.....	29
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต.....	31
ขั้นตอนการผลิต.....	28
แผนผังกระบวนการผลิต.....	33
7	34
แผนการเงิน.....	34
ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	34
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	35
ประมาณการขายรายเดือน.....	37
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	39
ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	40
ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	43
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	44
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	45
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	46

บทที่		หน้า
	ประมาณการงบดุล.....	47
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	48
8	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	49
9	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	51
	บรรณานุกรม.....	52
	ภาคผนวก.....	53
	ประวัติผู้ศึกษา.....	57



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนิน.....	6
2	การเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	18
3	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและราคาในปีที่ 1.....	29
4	เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต.....	31
5	ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	34
6	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	35
7	ประมาณการขายรายเดือน.....	37
8	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	39
9	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	40
10	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	43
11	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	44
12	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	45
13	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	46
14	ประมาณการงบดุล.....	47
15	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	48
16	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	49
17	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	51

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แผนที่ตั้งร้าน Health Me.....	4
2	ปลั๊กคอร์ด 5 ประการ.....	9
3	แผนผังองค์กร Health Me.....	15
4	รูปบรรจุภัณฑ์ที่ใช้จำหน่ายสลัดชุดใหญ่.....	23
5	รูปบรรจุภัณฑ์ที่ใช้จำหน่ายสลัดชุดเล็ก.....	23
6	รูปบรรจุภัณฑ์ที่ใช้จำหน่ายน้ำปั่นสมูทตี้เบอร์รี่.....	24
7	สัญลักษณ์ของร้านอาหารจากผักไฮโดรโปนิคส์.....	24
8	แผนผังโครงสร้างภายในร้าน.....	25
9	แผนที่ตั้งร้าน Health Me.....	26
10	แสดงกระบวนการผลิตสลัดจากผักไฮโดรโปนิคส์.....	33

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

บทสรุปผู้บริหาร

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2554 เนื่องจากความใฝ่ฝันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กประกอบกับการที่ผู้ประกอบการเป็นคนที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ จึงได้ตั้งกิจการจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อ Health Me สิ่งที่สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่งชั้นของผลิตภัณฑ์คือ คุณภาพสินค้า ที่ใช้แต่วัตถุดิบที่มีคุณภาพเท่านั้น เนื่องจากผักที่ใช้ทั้งหมดเป็นผักไฮโดรโปนิคส์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์มีรสชาติที่อร่อยไม่ซ้ำใคร

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ตั้งอยู่ที่ตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน ซึ่งด้วยรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนหัวหินที่มักออกมาจับจ่ายซื้อในช่วงเย็น และหัวหินเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นการสร้างโอกาสในการประกอบธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพในพื้นที่นี้

เป้าหมายของธุรกิจ คือ ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me เป็นที่รู้จักของคนในอำเภอหัวหินและบริเวณใกล้เคียง นอกจากนั้นยังเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพอีกด้วย และมียอดขายที่สูงขึ้นทุกปี

ปัจจัยที่ทำให้ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ประสบความสำเร็จในเป้าหมายธุรกิจที่ตั้งไว้ นั่นคือ รสชาติอาหารที่แตกต่างและมีเอกลักษณ์ของร้าน รวมถึงการนำเสนอบริการที่ใส่ใจถึงลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งนี้สิ่งสำคัญยิ่งในการประกอบธุรกิจ คือ ความอดทน ความมุ่งมั่น และมีความตั้งใจจริงในการนำเสนอสินค้าและบริการ

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มจากผักไฮโดรโปนิคส์ จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่ออธิบายแนวความคิด โอกาส และขั้นตอนในการประกอบธุรกิจ
2. เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการประกอบในการประกอบธุรกิจ ด้วยวิธีการประเมินผลในทุกขั้นตอนการดำเนินงาน และเตรียมแผนสำหรับภาวะฉุกเฉินด้วย

อาหารถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ไม่ว่าจะเศรษฐกิจจะรุ่งเรืองหรือในช่วงตกต่ำ ธุรกิจร้านอาหารมักได้รับผลกระทบน้อยที่สุด ในปัจจุบันถือว่าการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และเทคโนโลยี มีผลให้รูปแบบการดำรงชีวิตของคนเราเปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งเวลากลายเป็นข้อจำกัด จึงทำให้ไม่มีเวลาในการทำอาหารทานเองที่บ้าน เพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาจึงทานอาหารนอกบ้านซึ่งสะดวกกว่า การรับประทานอาหารนอกบ้านจึงมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ การซื้ออาหารสำเร็จรูปหรือทานอาหารนอกบ้านยังเป็นการพักผ่อนหย่อนใจหรือการสังสรรค์อีกวิธีหนึ่ง ซึ่งถือเป็นการผ่อนคลายที่ดี ลดความตึงเครียดจากการทำงาน อีกทั้งในปัจจุบันสิ่งแวดล้อมที่ไม่บริสุทธิ์ อากาศที่ปนเปื้อนมลภาวะต่างๆ ซึ่งเป็นตัวก่อให้เกิดโรคร้ายตามมา ซึ่งทำให้คนหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลเอาใจใส่ตัวเอง พยายามเสาะแสวงหาสิ่งที่ดีบำรุงร่างกาย เสริมสร้างภูมิคุ้มกัน ทาน ป้องกันโรคร้ายไข้เจ็บ วิธีต่างนั้นที่เห็นกัน ได้บ่อยคือ การออกกำลังกายเป็นประจำ การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ สะอาด และถูกสุขลักษณะ

การดูแลสุขภาพนั้นรวมถึงการนอนหลับพักผ่อนให้เต็มที่นับว่าเป็นสิ่งที่ทำให้ร่างกายที่อ่อนล้าจากการทำงานได้รับการพักผ่อนอย่างเต็มที่ เป็นการเติมพลังให้แก่ร่างกาย การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ทำให้เป็นตัวแทนความอ่อนล้า อีกทั้งปัจจุบัน มีทั้งผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร หรือผลิตภัณฑ์ต่างๆที่อ้างว่ามีสรรพคุณในการบำรุงร่างกาย และความสะดวกในการรับประทาน เกิดค่านิยมในการบริโภคแบบใหม่ อาจก่อให้เกิดการรับประทานที่ไม่ถูกต้องตามหลักโภชนาการ และยังมีโครงการกินดีมีสุขกับอาหารเพื่อสุขภาพ เป็นกิจกรรมการรับประทานอาหารพื้นที่มาจากผักบ้านๆ ปรุงรสให้ทานง่าย และอุดมไปด้วยสารอาหารนานาชนิด และอีกโครงการหนึ่งคือวันเปิด

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

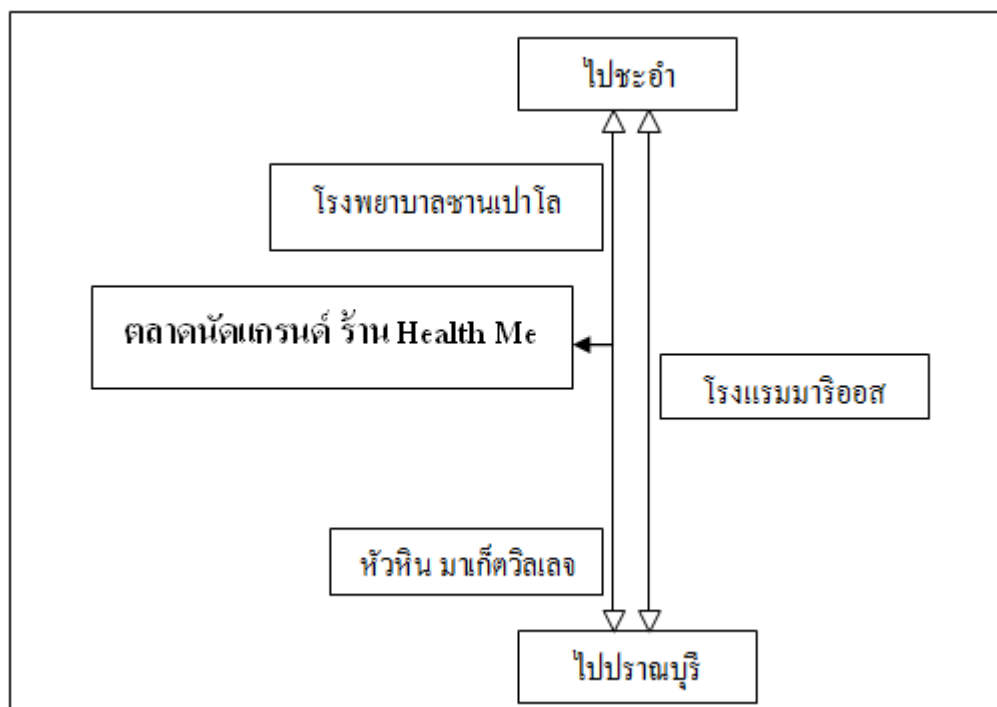
ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me ก่อตั้งเนื่องจากในปัจจุบันคนไทยหันมาใส่ใจสุขภาพ และใส่ใจกับอาหารการกินเพื่อสุขภาพมากขึ้น ประกอบกับการที่เจ้าของธุรกิจเป็นคนที่ใส่ใจสุขภาพและดูแลตัวเอง จึงได้คิดเมนูสลัดผักไฮโดรโปนิคส์ที่เป็นสูตรเฉพาะและมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน และยังมีคุณค่าทางโภชนาการด้วย พิจารณาจากอีกปัจจัยหนึ่งคือ คนไทยในปัจจุบันมีวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปจากสมัยก่อน เป็นสังคมเมืองมากขึ้น ชอบความสะดวกสบาย ไม่ค่อยทำอาหารรับประทานเองที่บ้าน มีการนั่งรับประทาน ตามร้านอาหารหรือซื้ออาหารสำเร็จมารับประทานที่บ้านมากขึ้น จึงเป็นโอกาสให้กับการประกอบธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

ธุรกิจร้านอาหารโดยทั่วไปจะมีเมนูอาหารที่คล้ายคลึงกัน แต่ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me เป็นเมนูสลัดสร้างความแตกต่างด้วยน้ำสลัดที่เป็นสูตรเฉพาะของทางร้าน ผักทั้งหมดที่นำมาประกอบอาหารของร้านก็เป็นผักไฮโดรโปนิคส์ทั้งหมด และสลัดผักที่จัดเป็นชุดๆ มีทั้งชุดใหญ่และชุดเล็ก นำกลับไปรับประทานที่บ้านหรือเป็นของฝากได้ จัดเป็นอาหารใส่กล่องเพื่อลูกค้าที่ไม่สะดวกมานั่งรับประทานที่ร้านอีกด้วย นอกจากนี้ทางร้านยังตกแต่งร้านที่เน้นวัสดุจากธรรมชาติ เพื่อสร้างความแตกต่างและดึงดูดใจลูกค้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ที่ตั้งกิจการ

ร้าน Health Me ตั้งอยู่ในตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน ถนนเพชรเกษม ต.หัวหิน
อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์



ภาพที่ 1 แผนที่ตั้งร้าน Health Me

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายชื่อเจ้าของกิจการ

1.นางสาวสิริวิมล เกิดเข้ม

การศึกษา

ปีพ.ศ.2547-2549 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนเบญจมเทพอุทิศจังหวัดเพชรบุรี

ปีพ.ศ.2553 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปีพ.ศ.2553 บริษัท อสมท.จำกัด(มหาชน)

นักศึกษาฝึกงานสำนักการตลาด

2.นางสาวพิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์

การศึกษา

ปีพ.ศ.2547-2549 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนศรีวิชัยวิทยา

ปีพ.ศ.2553 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปีพ.ศ.2553 บริษัท อสมท.จำกัด(มหาชน)

นักศึกษาฝึกงานสำนักการตลาด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา การดำเนินงาน	ระยะเวลาที่ คาดว่าจะเสร็จ
1	ศึกษาข้อมูล วางแผน และเลือกทำเลที่ตั้ง	2 เดือน	1 มีนาคม 2554 ถึง 30 เมษายน 2554
2	ระดมเงินทุนในการประกอบธุรกิจ	1 เดือน	1 พฤษภาคม 2554 ถึง 31 พฤษภาคม 2554
3	ศึกษาทำเลและติดต่อทำสัญญาเช่าร้าน	1 เดือน	1 มิถุนายน 2554 ถึง 30 มิถุนายน
ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา การดำเนินงาน	ระยะเวลาที่ คาดว่าจะเสร็จ
4	ออกแบบตกแต่งร้าน และติดตั้งอุปกรณ์ ภายในร้าน ซื้้ออุปกรณ์และเครื่องมือใน การดำเนินงานรวมถึงการติดต่อผู้ขาย วัตถุดิบในการสั่งซื้อวัตถุดิบ	3 เดือน	1 กรกฎาคม 2554 ถึง 30 กันยายน 2554
5	ประชาสัมพันธ์ร้าน	2 สัปดาห์	1 ตุลาคม 2554 ถึง 15 ตุลาคม 2554
6	ตรวจสอบความเรียบร้อยภายในร้าน	2 สัปดาห์	15 ตุลาคม 2554 ถึง 29 ตุลาคม 2554
7	เปิดกิจการ	8 เดือน	30 ตุลาคม 2554
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		30 ตุลาคม 2554

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด

สถานะอุตสาหกรรมและภาพรวมของตลาด

อุตสาหกรรมการทำธุรกิจร้านอาหารเป็นที่นิยมมาก และเป็นการเริ่มต้นที่ทำได้ไม่ยากนัก มีเงินลงทุนที่ไม่มาก ขึ้นอยู่กับขนาดร้านและประเภทของอาหารที่นำมาจำหน่าย จึงทำให้เกิดธุรกิจร้านอาหารมากมาย หลายประเภท ธุรกิจร้านอาหารถือเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีการขยายตัวอย่างชัดเจน แต่ร้านที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มจากผักไฮโดรโปนิคส์หรือพืชผักที่ปลูกโดยไม่ใช้ดินยังเกิดขึ้นไม่มาก ค่อนข้างใหม่สำหรับคนไทย แต่ผักที่ปลูกพืชโดยไม่ใช้ดินได้เกิดขึ้นเมื่อ 10 ปีที่แล้ว โดยชาวไต้หวันนำเข้ามา แนะนำให้ผู้ประกอบการคนไทยทำการค้า ที่เรียกว่า “ผักลอยฟ้า” ซึ่งร้านอาหารประเภทนี้กำลังได้รับความนิยมมากขึ้น เพราะการทำงานในแต่ละวันเป็นงานที่ยุ่งยาก เกร็งเครียด เหน็ดเหนื่อยจากการทำงาน หรือการเรียน โดยธุรกิจมองว่าน่าจะมีพื้นที่เพื่อการผ่อนคลาย มีอาหารเพื่อสุขภาพ มีสลัดบาร์ให้เลือกทานได้ตามชอบ หรือถ้าหากไม่สะดวกที่จะทานที่ร้าน สามารถเลือกผักและนำมาจัดเป็นสลัดกล่องกลับไปทานที่บ้านได้ เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย ซึ่งช่วยลดความตึงเครียด โดยให้ประโยชน์และความสดชื่นกับร่างกาย และการที่ตลาดยังมีขนาดเล็ก สินค้าไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคทั่วไป และไม่ค่อยมีผู้ประกอบการมากนัก ตลาดยังพอมีโอกาสที่จะเติบโตได้ในอนาคต เพราะมีการนำเสนอสินค้าที่หลากหลาย สร้างความแตกต่าง และสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีเพื่อให้สินค้าได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าผู้ผลิตรายเดิมจะเป็นที่รู้จักของลูกค้ามาก่อน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การแบ่งส่วนทางการตลาด

การแบ่งส่วนตลาดจะมุ่งแบ่งตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็นกลุ่ม ครอบครัว คนทำงาน นักศึกษา ครอบครัวทุกเพศทุกวัย มีพฤติกรรมที่รักสุขภาพ ใส่ใจคนในครอบครัว มีวิถีชีวิตแบบคนรุ่นใหม่ การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในตัวสินค้าและการบริการเป็นสำคัญ แบ่งได้ดังนี้

1.แบ่งตามลักษณะที่ตั้งร้าน โดยเลือกที่ตั้งร้านอยู่ใน ตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน เนื่องจากบริเวณดังกล่าวตั้งอยู่ในตัวเมืองหัวหิน เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปและนักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งมาจับจ่ายซื้อของ ซึ่งยังเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของหัวหิน อีกทั้ง ยังมีร้านอาหารต่าง ๆ มากมาย จึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น แต่ยังไม่รู้ร้านอาหารประเภทที่ใช้ผักไฮโดรโปนิกส์ในการปรุงอาหาร ร้านของเรายังมีการปรับรสชาติเพื่อรองรับชาวต่างชาติที่มารับประทานอาหารภายในร้านของเราด้วย

2.แบ่งตามประชากร ซึ่งกลุ่มลูกค้าคือ คนวัยทำงาน นักศึกษา นักท่องเที่ยว ครอบครัวทุกเพศทุกวัยและผู้อาศัยอยู่หรือทำงานในหัวหิน รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติ ที่พักอาศัยอยู่ในหัวหิน

3.แบ่งตามพฤติกรรม สินค้าของร้าน การจัดตกแต่งร้าน รูปแบบการให้บริการ ความแปลกใหม่ของสินค้า ความสดใหม่ของสินค้า ความสะอาดในการปรุงอาหาร ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีพฤติกรรมรักสุขภาพ ดูแลตนเอง และใส่ใจคนรอบข้าง หรือสาว ๆที่กำลังลดน้ำหนัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้าน Health Me อาจแบ่งเป็น 2 กลุ่ม

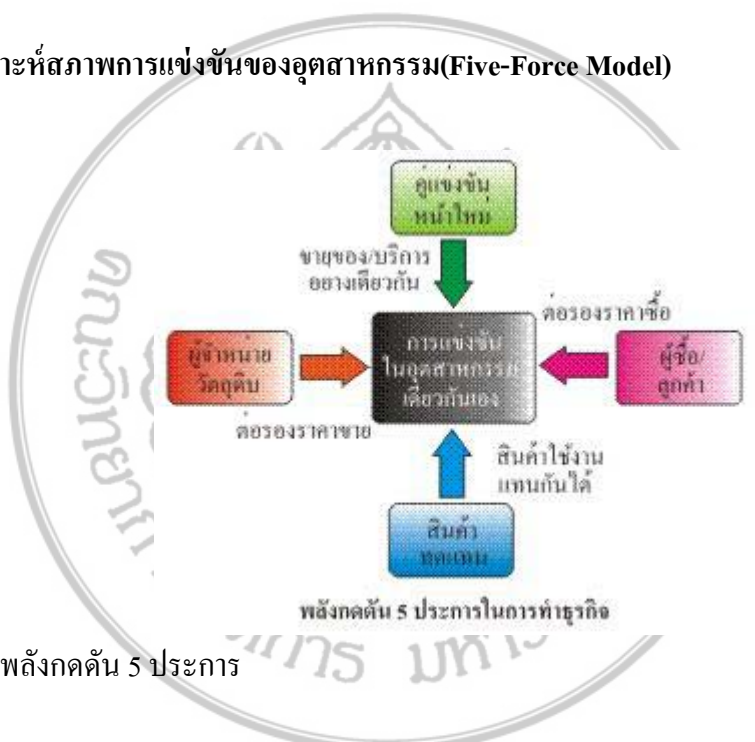
1.กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลัก ผู้บริโภคที่ชื่นชอบการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพทุกเพศทุกวัย

2.กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายรอง ผู้ที่เดินผ่านไปผ่านมาแล้วเกิดสนใจในตัวผลิตภัณฑ์แล้วอยากทดลอง หรือกำลังหาวิธีลดน้ำหนักแล้วยังส่งผลดีต่อสุขภาพด้วย

สภาพการแข่งขัน

ร้าน Health Me อยู่ในสภาวะการแข่งขันในระดับปานกลาง เนื่องจากร้านตั้งอยู่ในสถานที่ที่มีร้านอาหารมากมาย ทำให้ลูกค้าจึงมีตัวเลือกมากขึ้น และร้านอาหารที่อยู่โดยรอบเป็นร้านอาหารที่ค่อนข้างมีชื่อเสียงและมีราคาแพง ซึ่งร้านของเรายังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป ดังนั้นเราจึงต้องเน้นการวางแผนการตลาดที่ดี มีความแตกต่างในการนำเสนอ คุณภาพสินค้าที่เทียบเท่าได้ รวมถึงสร้างกลยุทธ์ที่สามารถดึงลูกค้าให้มาเป็นลูกค้าประจำ

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม(Five-Force Model)



ภาพที่ 2 พลังกดดัน 5 ประการ

1. คู่แข่งขันหน้าใหม่ เราต้องสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ทำให้คู่แข่งรายใหม่ไม่สามารถแข่งขันกับเราได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความสามารถของเรามีอยู่ นั่นคือ การขายอาหารที่มีคุณภาพ สะอาด รสชาติอร่อยเป็นเอกลักษณ์ของร้านและให้บริการที่ดีกว่า การที่สินค้าและบริการของเรามีความเป็นพิเศษไปกว่าของคนอื่น มีคุณภาพที่เหมาะสมกับราคา สิ่งเหล่านี้ทำให้ลูกค้าไว้วางใจและเกิดความผูกพันกับร้านของเรา จึงทำให้ไม่เปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าที่ร้านของคู่แข่งรายใหม่

2. คู่แข่งขันรายเดิม คู่แข่งขันรายเดิมอาจมีความได้เปรียบจากการที่เปิดกิจการมาก่อน ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามาก่อน สำหรับลูกค้าบางกลุ่มที่มีความซื่อสัตย์ต่อร้านเดิม ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ดังนั้นร้านเราต้องวางแผนการตลาดที่ดี เช่น มีบริการที่ประทับใจ มีความสุภาพกับลูกค้า บรรยากาศร้านที่สบายให้ความรู้สึกที่ผ่อนคลาย ทางร้านมีการจัดเป็นสัปดาห์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกผักเองตามความชอบของลูกค้าแต่ละคนที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ร้านมีการจัดทำเป็นชุดอาหารสำหรับการนำกลับไปทานที่บ้านสำหรับลูกค้าที่ไม่สะดวกนั่งรับประทานที่ร้าน

3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ลูกค้าส่วนมากจะเป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลจำนวนไม่มากจึงไม่มีปัญหาในการต่อรองราคาสินค้ามากนัก แต่อาจมีการต่อรองให้ปรับปรุงรสชาติ คุณภาพ หรือปริมาณให้เพิ่มขึ้นในราคาเท่าเดิม ดังนั้นทางร้านต้องมีการรักษามาตรฐานคุณภาพอาหารและสร้างความแตกต่างจากร้านอื่นด้วยการสร้างเมนูใหม่ๆที่ไม่เหมือนร้านอื่น รสชาติอาหารที่เป็นเอกลักษณ์ของร้าน และการสร้างบรรยากาศภายในร้านที่ดี เพื่อให้ผู้บริโภคไม่กล้าต่อรองราคา

4. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต เนื่องจากแหล่งจำหน่ายผักไฮโดรโปนิคส์มีน้อย ทำให้ทางร้านมีอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่ายน้อย ในกรณีที่มีผู้จำหน่ายน้อยรายนี้ ทางร้านจึงใช้วิธีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายและทำให้ทางผู้จำหน่ายมั่นใจว่าทางร้านจะสั่งซื้อวัตถุดิบอยู่เสมอ และไม่เปลี่ยนไปสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายรายอื่น นอกจากนี้ยังสร้างความสนิทสนมกับผู้จำหน่าย ทำให้เราสามารถซื้อของโดยให้เครดิตได้ แต่ทางร้านของเราต้องทำให้เห็นว่ามี การสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ

5. การคุกคามจากสินค้าทดแทน ตามปกติแล้วสินค้าทดแทนจะเข้ามาแทนสินค้าที่ขายในปัจจุบันมักจะเกิดจากปัจจัยราคาเป็นสำคัญ ถ้าสินค้าของทางร้านเรามีราคาที่สูง จะทำให้โอกาสที่สินค้าประเภทอาหารต่างๆที่สามารถทดแทนกันได้จะเข้ามาแทนที่ บางทีสินค้าทดแทนอาจไม่ใช่อาหารที่ผักไฮโดรโปนิคส์เสมอไป แต่จะเป็นอาหารเพื่อสุขภาพอย่างอื่นหรืออาจเป็นอาหารที่ไม่ได้รับประทานเพื่อสุขภาพแต่สามารถรับประทานเป็นมื้ออาหารได้ ดังนั้นทางร้านต้องมีการส่งเสริมการตลาดเพื่อดึงดูดใจลูกค้า เช่น การรับประทานครบ 500 บาท จะได้รับส่วนลดในการมารับประทานในครั้งต่อไป ซื่อสัตย์ซื่อสัตย์ใหญ่ 2 ชุด แกรมสมูทตี้เบอร์รี่ 1 แก้ว

การวิเคราะห์สถานการณ์(SWOT ANALYSIS)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ด้านการบริหารจัดการ

จุดแข็ง (Strengths)

1.ร้าน Health Me ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหาร จึงทำให้สามารถวางแผนร้านรูปแบบการบริหารจัดการ แบ่งความรับผิดชอบแต่ละส่วนได้อย่างชัดเจน ซึ่งเป็นแนวทางในการบริหารจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพ

2.เนื่องจากผู้ประกอบการมีพฤติกรรมที่ชื่นชอบการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพและต้องการลดน้ำหนัก จึงทำให้ทราบความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้สามารถนำเอามาปรับใช้ ประยุกต์ในการบริหารที่ดีขึ้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3.หากมีเงินทุนมากพอที่จะทำการขยายสาขาที่สามารถทำได้ เพราะมีผู้บริหาร 2 คน ทำให้การบริหารและการจัดการครอบคลุมทั่วทุกสาขา บริหารงานได้ง่ายขึ้น ควบคุมดูแลกิจการได้สะดวก และดำเนินกิจการได้ตามกระบวนการอย่างเป็นระบบ

จุดอ่อน (Weakness)

1.ผู้บริหารยังขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ อาจเกิดความเสี่ยง ขาดทุน หรือไม่เป็นที่นิยม รวมทั้งยังขาดทักษะในการแก้ไขปัญหาต่างๆ

2.ค่าเช่าที่ในการทำร้านมีราคาสูง อาจต้องเสียต้นทุนมากขึ้นในระยะที่ร้านเปิดช่วงแรก เนื่องจากยังมีกำไรไม่มากพอ การบริหารจัดการในส่วนของงบกำไรจึงชะลอการเติบโต

3.หากในตลาดมีการแข่งขันที่มีอัตราสูงขึ้น ความสามารถในการบริหารจัดการอาจน้อยลง เนื่องด้วยร้านของเราไม่ใช่ร้านที่มีชื่อเสียงเป็นที่นิยมในคนหมู่มาก

ด้านการตลาด

จุดแข็ง (Strengths)

1.เรามีการเจาะกลุ่มลูกค้าที่ไม่กว้างนัก ได้แก่ คนที่มีพฤติกรรมชื่นชอบการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ใส่ใจตัวเอง หรือกลุ่มลูกค้าที่กำลังหาวิธีลดน้ำหนักแล้วมีสุขภาพดีด้วย ดังนั้นแผนการตลาดจึงครอบคลุมแต่ตลาดขนาดเล็กไม่จำเป็นต้องครอบคลุมถึงตลาดขนาดใหญ่

2.เนื่องจากผู้บริหารของร้านเราสำเร็จการศึกษามาทางด้านการตลาด ทำให้สามารถวางแผนการตลาดได้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เข้าใจความต้องการเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และช่วยประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

3. เนื่องจากร้านของเรามีขนาดเล็ก จึงสามารถบริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยมี ความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเพื่อน สามารถแนะนำ หรือพูดคุยเกี่ยวกับปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพได้เป็น อย่างดี จึงถือเป็นการสร้างมิตรและรักษาฐานลูกค้าให้กับธุรกิจของเรา

จุดอ่อน (Weakness)

1. ร้านของเราเป็นร้านที่เปิดใหม่และจำหน่ายสินค้าที่แตกต่างไปจากบริเวณโดยรอบ ที่ตั้งร้าน จึงต้องมีการประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักและมีความเข้าใจในตัวสินค้า ซึ่งมีคนจำนวน น้อยที่รู้จักผักไฮโดรโปนิคส์ ด้วยเหตุนี้เราต้องใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงในการ ประชาสัมพันธ์ร้านในระยะแรกๆ ที่เริ่มกิจการ

2. การที่เรามีพื้นที่ไม่มากนัก ทำให้ร้านของเรามีขนาดเล็กจึงยากต่อการรองรับลูกค้าใน จำนวนมากๆ ได้ ทำให้เราต้องเสียดูแลลูกค้าไปจำนวนหนึ่ง

ด้านการผลิต

จุดแข็ง (Strengths)

1. มีกระบวนการในการผลิตที่รวดเร็วเนื่องจากได้จัดเตรียมวัตถุดิบเพื่อรอการสั่งซื้อจาก ลูกค้า จึงทำให้สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

2. ร้านของเรามีการรักษาความสด สะอาดของวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหารเพื่อคง คุณค่าและโภชนาการเอาไว้ รวมไปถึงการจัดร้านที่สบายตา เพื่อเป็นภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่กิจการ ของเรา อีกทั้งเพิ่มความไว้วางใจจากลูกค้า

จุดอ่อน (Weakness)

1. เนื่องจากวัตถุดิบบางชนิดต้องแช่แข็งอยู่ตลอดเวลาก่อนการนำมาปรุงอาหาร จึงต้องมี ตู้แช่ขนาดใหญ่ที่สามารถทำความเย็นได้ในอุณหภูมิที่ค่อนข้างต่ำ อีกทั้งต้องใช้เตาอย่างสเต็ก ทำให้มี ค่าใช้จ่ายในระดับที่ค่อนข้างสูง

2. หากกิจการประมาณการสั่งวัตถุดิบที่ผิดพลาด เช่น สั่งซื้อผักไฮโดรโปนิคส์มาก เกินไป ทำให้ต้องเสียต้นทุนการเก็บรักษา อาจเสี่ยงต่อการเน่าเสียและความสดกรอบของผัก รสชาติ อาหารขาดหายไป

ด้านการเงิน

จุดแข็ง (Strengths)

1. มีเงินลงทุนมากพอสมควร เนื่องจากมีผู้บริหาร 2 คนร่วมกันระดมเงินทุนจากทาง ครอบครัวและตนเอง สามารถลงทุนในธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ และสามารถทำการขยายกิจการได้

2. ลดภาระต้นทุนเรื่องดอกเบี้ย เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ได้กู้เงินมาใช้ในการ ดำเนินงานแต่เป็นการใช้เงินลงทุนของตนเองและของครอบครัวในการประกอบธุรกิจทั้งหมด

จุดอ่อน (Weakness)

1. เนื่องจากผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ อาจประมาณการทางการเงินที่ใช้ในกิจการผิดพลาด สูญเสียเงินที่ไม่จำเป็น และส่งผลให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง

2. เนื่องจากกิจการใช้เงินของตนเองเป็นทุน หากกิจการไม่ประสบความสำเร็จ อาจเกิดความเสี่ยงในการที่เราจะสูญเสียเงินทุนในส่วนนั้นไป อีกทั้งผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ทำให้ไม่สามารถกำหนดระยะเวลาการคืนทุนที่แน่นอนได้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4 แผนบริหารจัดการ

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me มุ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยเน้นวัตถุดิบที่สะอาด สดใหม่ในการผลิต มีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง ด้านรสชาติที่อร่อยลงตัว ทั้งยังได้คุณค่าทางโภชนาการ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อร่างกายสอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนในปัจจุบันที่หันมาบริโภคอาหารที่มีประโยชน์ หันมาใส่ใจสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงได้สัดส่วน และยังมีบริการตกแต่งร้านที่มีสไตล์เป็นกันเอง นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่มีความสดใหม่แล้ว ยังมีการบริการจากพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมเป็นอย่างดีคอยให้บริการอย่างสุภาพและเป็นกันเอง

รายละเอียดของธุรกิจ

ชื่อกิจการ ร้าน Health Me
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ ตลาดนัดแกรนด์ ถนนเพชรเกษม ต.หัวหิน อ.หัวหิน
จ.ประจวบคีรีขันธ์
รูปแบบการดำเนินงาน ห้างหุ้นส่วนสามัญ
เงินลงทุน เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ 1,069,520 บาท

ประวัติเจ้าของกิจการ และหุ้นส่วน

1.นางสาว สิริวิมล เกิดแยม

การศึกษา ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ปี พ.ศ. 2547 – 2549 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนเบญจมเทพอุทิศจังหวัดเพชรบุรี

ปี พ.ศ. 2553 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2552

บริษัท ซินไทย แพคเกจจิ้ง จำกัด

นักศึกษาฝึกงานแผนกบุคคล

ปี พ.ศ. 2553

บริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน)

นักศึกษาฝึกงานสำนักการตลาด

2.นางสาว พิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์

ปี พ.ศ. 2547 – 2549 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนศรีวิชัยวิทยา

ปี พ.ศ. 2553 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2553

บริษัท อสมท. จำกัด (มหาชน)

นักศึกษาฝึกงานสำนักการตลาด

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 3 แผนผังองค์กรร้าน Health Me

คุณสมบัติบุคลากร และหน้าที่รับผิดชอบ

1.นางสาวพิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์ ตำแหน่ง ผู้จัดการ อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

หน้าที่ความรับผิดชอบ วางแผนและนโยบายในการบริหารงานให้เป็นอย่างมี

ประสิทธิภาพและจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต รวมถึงการบริการลูกค้าด้วยความสุภาพ

2.นางสาวสิริวิมล เกิดแยม ตำแหน่ง หุ้นส่วน อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

หน้าที่ความรับผิดชอบ ประสานงานและประชาสัมพันธ์ พร้อมทั้งตรวจสอบความ

เรียบร้อยภายในร้านรวมถึงคอยอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า

วิสัยทัศน์

เป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่ครองใจลูกค้า ทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าและบริการ

พันธกิจ

1.เราจะเลือกใช้วัตถุดิบที่สดใหม่และมีคุณภาพในการผลิต โดยใส่ใจถึงสุขภาพของผู้บริโภค

2.เราจะจำหน่ายสินค้าในราคาที่เหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ปัจจุบัน

3.เราจะให้บริการด้วยความสุภาพ อ่อนน้อมและรวดเร็ว

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น (3 - 5 เดือน)

1. ธุรกิจเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมจากกลุ่มผู้บริโภคที่ชอบรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ

เป้าหมายระยะกลาง (5 เดือน – 2 ปี)

1.ธุรกิจมียอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานในระยะเริ่มแรก

2.ธุรกิจเป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้บริโภคที่ชอบรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพในเขตอำเภอ

หัวหินและพื้นที่ใกล้เคียง

เป้าหมายระยะยาว (2 ปีขึ้นไป)

1.ธุรกิจสามารถขยายสาขาเพิ่มขึ้น ไปเขตพื้นที่อื่นๆ

2.ธุรกิจดังกล่าวเป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคที่ชอบรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ

ทั่วไป **ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี**

3.สามารถเปิดเป็นธุรกิจ ในรูปแบบเฟรนไชน์ได้

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key of Success)

1. มีความรู้ในระบบการบริหารและการจัดการ ความรู้ด้านสินค้า การทำงานอย่างมีระบบแบบแผน และมีขอบเขตความรับผิดชอบในหน้าที่ชัดเจน
2. มีการทำงานเป็นทีม เพื่อร่วมสร้างสรรค์พัฒนาสิ่งใหม่ มีความเป็นกันเอง ช่วยเหลือเกื้อกูล เคารพต่อสิทธิหน้าที่ของตนเองและเพื่อนร่วมงาน
3. ให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็ว เสริมสร้างบรรยากาศอันอบอุ่น
4. จัดหาเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอ
5. มีแหล่งซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือในราคามาตรฐาน
6. การนำเสนอจุดเด่นของธุรกิจ จนสร้างความซื่อสัตย์ในตราสินค้า (Brand royalty)
เกิดขึ้นในใจลูกค้า
7. มีความมุ่งมั่นและความอดทนในการประกอบธุรกิจ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5
แผนการตลาด

รายละเอียดธุรกิจ

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me มุ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยเน้นวัตถุดิบที่สะอาด สดใหม่ในการผลิต มีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง ด้านรสชาติที่อร่อยลงตัว ทั้งยังได้คุณค่าทางโภชนาการ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อร่างกายสอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนในปัจจุบันที่หันมาบริโภคอาหารที่มีประโยชน์ หันมาใส่ใจสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงได้สัดส่วน และยังมีการตกแต่งร้านที่มีสไตล์เป็นกันเอง นอกจากผลิตภัณฑ์ที่มีความสดใหม่แล้ว ยังมีการบริการจากพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมเป็นอย่างดีคอยให้บริการอย่างสุภาพและเป็นกันเอง

สำหรับกลยุทธ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ การสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าในการบริโภคอาหาร มุ่งนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างบรรยากาศร้านที่อบอุ่นเป็นกันเอง เหมือนรับประทานอยู่ในบ้านของตัวเอง เพราะร้านอาหารทุกร้านในตลาดนัดแกรนด์สวนแล้วแต่เป็นคู่แข่ง อาหารทุกชนิดสามารถเป็นสินค้าทดแทนได้

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

ลักษณะด้านต่างๆ	Health Me	ร้านอาหารในตลาดนัดแกรนด์
ด้านผลิตภัณฑ์	<p>1.เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่คือ ผักไฮโดรโปนิคส์ที่ส่งผลดีต่อสุขภาพ ดังนั้นจึงเน้นการใช้วัตถุดิบที่สด ใหม่ สะอาด เพื่อคุณภาพของอาหาร และผู้บริโภคจะได้รับความคุ้มค่าเมื่อได้บริโภค</p> <p>2.ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่าง คือ สามารถซื้อไปเป็นของฝากได้ด้วย เพราะมีการจัดเป็นกล่องชุดเล็กและใหญ่</p>	<p>1.มีเมนูที่หลากหลาย ทั้งอาหารตามสั่ง อาหารทะเล</p> <p>2.ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ต่ำกว่าของทางร้าน Health Me ซึ่งเป็นผักไฮโดรโปนิคส์ทั้งหมด</p>

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น (ต่อ)

ลักษณะด้านต่างๆ	Health Me	ร้านอาหารใน ตลาดนัดแกรนด์
ด้านผลิตภัณฑ์ (ต่อ)	3. สำหรับผลิตภัณฑ์รองที่ จำหน่ายในร้านก็เป็นผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพคือ น้ำปั่นสมูทตี้ที่ ประกอบด้วย สตอเบอร์รี่ แบล็คเบอร์รี่ และราสเบอร์รี่	
ด้านราคา	1. ราคาค่อนข้างสูง เพราะเป็น ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง เนื่องจากทางร้านจะใช้ผัก ไฮโดรโปนิคส์เท่านั้น	1. ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับ ร้าน Health Me แต่อาหารมี ความแตกต่างกัน
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	1. มีสาขาเดียว คือที่ ตลาดนัด แกรนด์ หัวหิน	1. มีสาขาเดียว คือที่ ตลาดนัด แกรนด์ หัวหิน
ด้านส่งเสริมการขาย	1. การจัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าราย แรกของร้านรับประทานฟรีใน เทศกาลพิเศษ 2. สร้างความสัมพันธ์อันดีกับ ลูกค้าระยะยาว โดยยึดจากกลุ่ม ลูกค้าประจำของร้าน ได้ ส่วนลดพิเศษในวันเกิด 3. การจัดตกแต่งร้านและการ แต่งตัวของพนักงานให้ สอดคล้องกับเทศกาลต่างๆ เช่น วาเลนไทน์ สงกรานต์ ฮัล โลวีน คริสต์มาส เป็นต้น แสดง ถึงความใส่ใจต่อเทศกาล ทั้งยัง ทำให้ร้านดูน่าสนใจยิ่งขึ้น	1. ไม่มีการจัดโปรโมชั่น อาหารและเมนูพิเศษตาม ฤดูกาล

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น (ต่อ)

ลักษณะด้านต่างๆ	Health Me	ร้านอาหารใน ตลาดนัดแกรนด์
ด้านส่งเสริมการขาย (ต่อ)	<p>4.การนำเสนอเมนูที่แปลกใหม่ สม่ำเสมอ โดยอาจจะเพิ่มเป็น เมนูแนะนำประจำเดือนของ ร้าน ทำให้ทางร้านมีอะไรที่ ใหม่ๆมานำเสนอและลูกค้าได้ ติดตามอยู่เรื่อยๆ</p> <p>5.มีการแจกของที่ระลึกใน เทศกาลต่างๆ ลูกค้าที่ทาน อาหารครบตามจำนวนราคา ที่กำหนดไว้ เพื่อสร้างความ ประทับใจแก่ลูกค้า</p>	

กลยุทธ์การตลาด (4P's)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในร้าน ใช้วัตถุดิบที่สดใหม่มีคุณภาพ ในการผลิต ทั้งนี้ยังคำนึงถึง
 ความสะอาดปัจจัยการผลิต ตลอดจนการเก็บรักษาวัตถุดิบ เพื่อคงไว้ซึ่งความสดใหม่ก่อนส่งมอบถึง
 มือลูกค้า อีกทั้งยังได้คุณค่าทางโภชนาการ ด้วยความสดใหม่ของผักที่เป็นผักปลอดสารพิษ ในร้าน
 ก็เป็นอาหารเพื่อสุขภาพทั้งนั้น มีวิธีการถนอมอาหารที่แตกต่างกันออกไปเพื่อคงไว้ซึ่งความสดใหม่
 ของสีส้มและรสชาติที่อร่อยมีความสดใหม่ แต่เนื่องจากผักเป็นวัตถุดิบที่เก็บรักษาได้ไม่นานนัก
 ทางร้านจึงต้องคำนวณปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในปริมาณ
 ที่เหมาะสม ในช่วงระยะเริ่มแรกจึงไม่สามารถคำนวณปริมาณการซื้อวัตถุดิบที่แน่นอนได้ จึงต้อง
 สังเกตพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้ำที่มีต่ออาหารแต่ละเมนู จากนั้นจึงประมาณจำนวนที่แน่นอน
 ในการสั่งซื้อ ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการสั่งซื้อวัตถุดิบและป้องกันปัญหาสินค้าไม่เพียงพอต่อความ
 ต้องการของลูกค้า

กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

จากการสำรวจพบว่าปัจจัยด้านราคามีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวค่อนข้างมาก ด้วยเหตุดังกล่าวจึงตั้งราคาใกล้เคียงกับคู่แข่ง เพราะถ้าตั้งราคาสูงกว่าอาจทำให้ลูกค้าไม่สนใจในสินค้าของทางร้าน เนื่องจากคู่แข่งเปิดกิจการมาก่อน ลูกค้าอาจจะไม่แน่ใจในรสชาติและคุณภาพของสินค้า แต่ถ้าตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่งอาจทำให้ลูกค้าคิดว่าคุณภาพสินค้าของทางร้านต่ำกว่า ดังนั้นการตั้งราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งทำให้ลูกค้าทราบว่าคุณภาพสินค้าของทางร้านไม่แพ้ของทางคู่แข่ง

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นมีเพียงช่องทางเดียว จำหน่ายที่หน้าร้าน Health Me ถึงผู้บริโภคโดยตรง การกระจายสินค้าไปสู่มีลูกค้าจึงยังไม่สะดวกนัก เนื่องจากร้านมีพื้นที่จำกัด ทำให้สามารถรองรับต่อจำนวนลูกค้าได้จำกัด ทางร้านจึงแก้ปัญหาดังกล่าวด้วยการ จำหน่ายสินค้าแบบ Take Home นั่นคือสามารถนำไปรับประทานนอกร้านได้ ซึ่งร้านมีกล่องสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ที่มีสัญลักษณ์ของทางร้าน อีกทั้งยังเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านอีกด้วย โดยอาศัยกลุ่มลูกค้า ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้น อีกทั้งยังกระจายการรับรู้เกี่ยวกับสินค้าไปยังผู้บริโภคกลุ่มใหม่ได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ด้านการดำเนินธุรกิจเริ่มแรกซึ่งต้องใช้การส่งเสริมการขายเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักแก่กลุ่มผู้บริโภค ทำให้สินค้าสามารถกระจายไปยังกลุ่มผู้บริโภคได้ในระยะเวลาที่รวดเร็วขึ้น ซึ่งในระยะเริ่มแรกนั้นการส่งเสริมการขายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมาก

ธุรกิจกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายดังนี้

- 1.การจัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าคนแรกของร้านรับประทานอาหารฟรีในเทศกาลพิเศษ
- 2.สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว โดยยึดจากกลุ่มลูกค้าประจำของร้าน เช่น การได้รับส่วนลดพิเศษวันเกิด
- 3.มีการจัดโปรโมชั่นที่เปลี่ยนไปตามเดือนหรือเทศกาลต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการแจกของที่ระลึกตามเทศกาลต่างๆ สำหรับลูกค้าที่รับประทานอาหารครบตามจำนวนราคาหรือตามโปรโมชั่นที่จัดขึ้น

4. การแต่งร้านและการแต่งกายของพนักงานที่สอดคล้องกับเทศกาลสำคัญต่างๆ เช่น วันขึ้นปีใหม่ วันสงกรานต์ วันวาเลนไทน์ วันฮาโลวีน เป็นต้น แสดงถึงความทันต่อเหตุการณ์และการให้ความสำคัญในวันดังกล่าว อีกทั้งยังทำให้ร้านดูน่าสนใจยิ่งขึ้น

5. การนำเสนอรายการสินค้าที่แปลกใหม่อย่างสม่ำเสมอ โดยการเพิ่มเมนูแนะนำ ทำให้สินค้าที่จำหน่ายในร้านมีความแปลกใหม่และให้ลูกค้าได้ติดตามอยู่เรื่อยๆ

6. ให้บริการอย่างสุภาพเป็นกันเอง สร้างความประทับใจแก่ลูกค้า

ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของทางร้านอาหารเพื่อสุขภาพ Health Me มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย คือ สลัดผักไฮโดรโปนิคส์ทานควบคู่กับเบคอน ทูน่า แซม โดยยึดหลักการใช้วัตถุดิบที่มีความสดใหม่ ให้คุณค่าทางโภชนาการที่สูงและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้ คือ

1. ผลิตภัณฑ์สลัด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ผัก ประกอบด้วย

- ผักเรดคอรัล
- ผักกรีนโอ๊ค
- ผักกาดคอส
- ผักบัตเตอร์เฮด

2. อาหารที่ทานคู่กับสลัด

- เบคอน

- ทูน่า

- แซม

3. เครื่องดื่ม

- สมูทตี้เบอร์รี่

บรรจุภัณฑ์

สำหรับลูกค้าที่สั่งสินค้าและบริการภายในร้าน จะใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นภาชนะกระเบื้องเคลือบสีใสสะอาดตา ทำให้ลูกค้าประทับใจรับประทานมากยิ่งขึ้น แต่หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าบริการนอกร้าน(Take Home) ทางร้านจะใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นพลาสติกใส เพื่อใส่ผักสดชนิดต่างๆและแก้วพลาสติกใส สำหรับน้ำปั่นสมูทตี้



ภาพที่ 4 รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้จำหน่ายสลัดชุดใหญ่



ภาพที่ 5 รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้จำหน่ายสลัดชุดเล็ก



ภาพที่ 6 รูปแบบบรรจุภัณฑ์ของน้ำปัสสาวะ



ภาพที่ 7 สัญลักษณ์ของร้านอาหารจากฟักไฮโดรโปนิคส์ Health Me

รูปแบบการตกแต่งร้าน

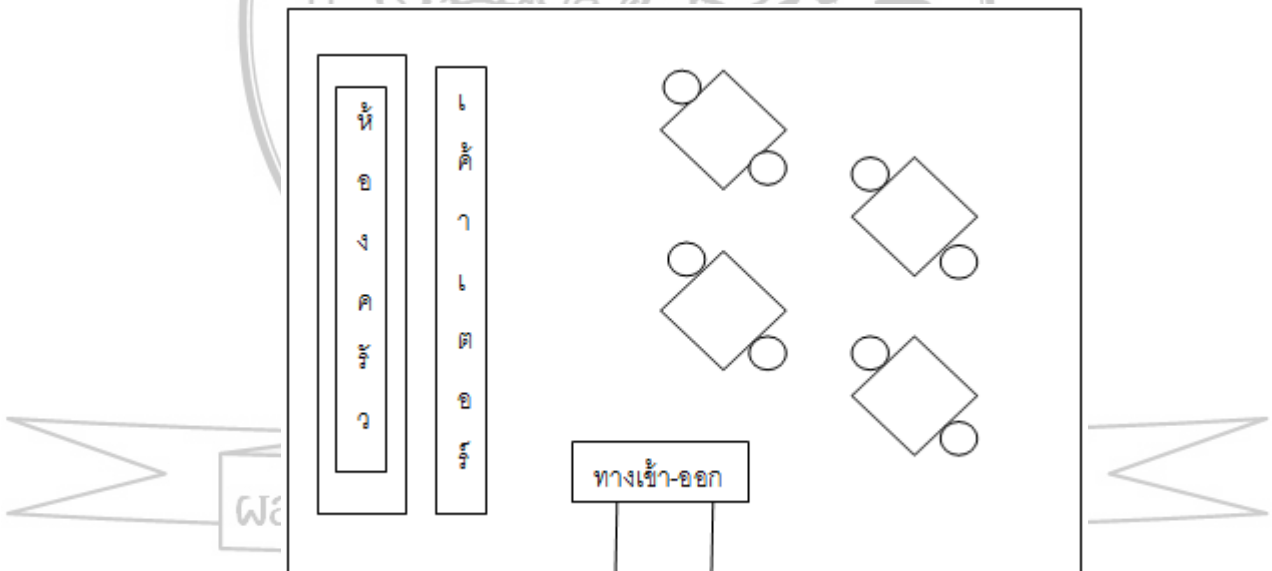
การตกแต่งร้านเน้นการใช้วัสดุจากธรรมชาติ ชุดโต๊ะนั่งที่ดีไซน์สวยงาม วัสดุตกแต่งที่ไม่ซ้ำแบบใคร รอบๆตัวร้านมีรั้วไม้เล็กๆตั้งอยู่ทุกมุม และการนำต้นไม้มาตกแต่งบริเวณด้านหน้าร้านและด้านใน ทำให้บริเวณร้านดูร่มรื่น และช่วยสร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลายเป็นธรรมชาติมากขึ้น

บทที่ 6 แผนการผลิต

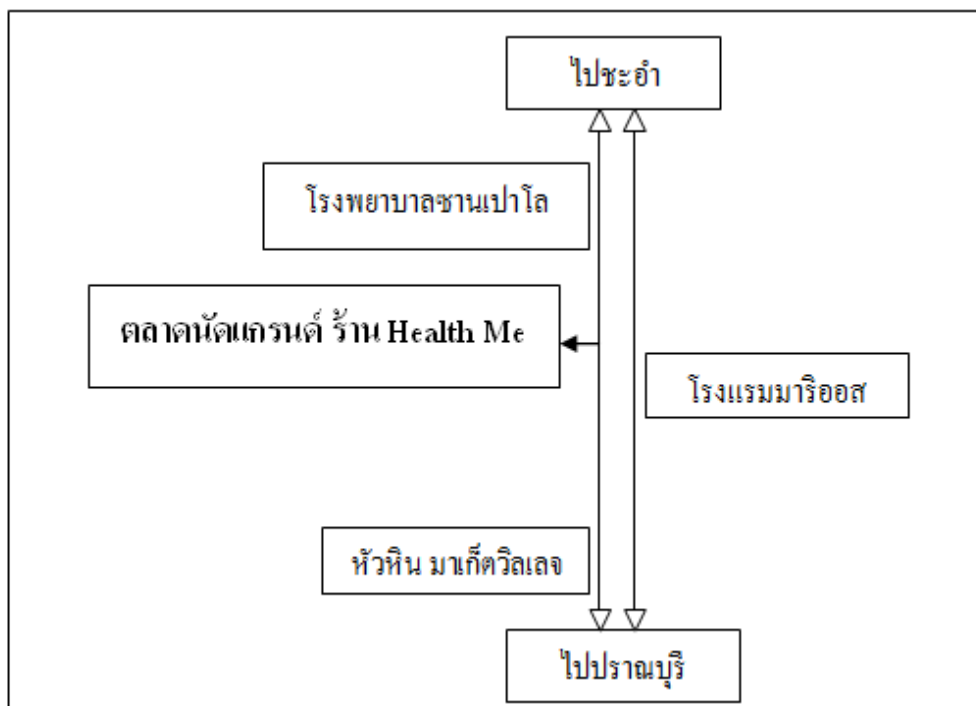
สถานประกอบการในการผลิต

ร้าน Health Me ตั้งอยู่ที่ตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน ถนนเพชรเกษม ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์

ร้าน Health Me ตั้งอยู่ตลาดนัดแกรนด์ หัวหิน มีค่าเช่าเดือนละ 15,000 บาท มีพื้นที่ 16 ตารางเมตร โดยกว้าง 8 เมตร ยาว 8 เมตร ภายในร้านจึงมีพื้นที่รองรับลูกค้าค่อนข้างจำกัด การจัดวางโต๊ะและอุปกรณ์จึงเน้นการใช้พื้นที่ในการทำร้านน้อยที่สุด เพื่อให้ร้านดูโล่ง กว้างขึ้นและไม่แออัดจนเกินไป ร้านจะทางขวามือเมื่อหันหน้าเข้าทางตลาดนัด อยู่กับร้านปลาเผา มีคนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก และเป็นการเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า



ภาพที่ 8 แผนผังโครงสร้างภายในร้าน Health Me



ภาพที่ 9 แผนที่ตั้งร้าน Health Me

วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าของร้าน Health Me ซื้อมาจากไร่ นายปิ่น ซึ่งเป็นฟาร์มที่ปลูกผักไฮโดรโปนิคส์โดยเฉพาะ ตั้งอยู่ที่ ซอยหัวหิน 102 และโลตัสซึ่งตั้งอยู่ภายในมาร์เก็ต วิลเลจ หัวหิน ซึ่งแหล่งวัตถุดิบของเราอยู่ไม่ไกลจากร้านของเรา ทำให้การเดินทางเป็นไปอย่างสะดวก และประหยัดต้นทุนในการขนส่งด้วย วัตถุดิบของเราจะประกอบด้วย

-ผักไฮโดรโปนิคส์ชนิดต่าง

ประกอบด้วย ผักเรดคอรัล ผักกรีน โอ๊ค ผักกาดคอส ผักบัตเตอร์เฮด ผักไอซ์เบิร์ก เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตอาหาร โดยจะเลือกผักที่สดและสะอาด ทำให้เมื่อผู้บริโภคได้รับประทานจะรู้สึกถึงความกรอบและความหวานของผักที่เราคัดสรรมาเป็นอย่างดี จากแหล่งวัตถุดิบที่ได้คุณภาพและควบคุมการให้สารอาหารแก่ผักเพื่อไม่ให้เกิดความขม

-พริกหยวก เป็นวัตถุดิบในการทำสลัดผัก เพิ่มสีสันให้สลัดน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น

-สตอเบอรี่ เป็นผลไม้ที่มีรสชาติหวานอมเปรี้ยว เลือกซื้อผลที่มีสีแดงสุก น่ารับประทาน เก็บรักษาโดยการล้างให้สะอาด จากนั้นหั่นเป็น 2 ซีก และนำไปแช่ในน้ำตาลฟรุทโตส จากนั้นนำไปแช่ในตู้เย็น เพื่อรักษาความสดใหม่และน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น ระยะเวลาในการเก็บ รักษา

ไม่เกิน 2 สัปดาห์ และอีกวิธีหนึ่งก็คือการอัดเข้าช่องแช่แข็ง ซึ่งใช้การทำเครื่องดื่มนมสดที่ และสลัดผักและผลไม้รวม

-ราสเบอร์รี่ เป็นผลไม้ที่มีสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยต่อต้านโรคมะเร็งและเสริมภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย มีคุณค่าต่อผิวมากที่สุด เพราะอุดมด้วย วิตามินซี ที่ช่วยให้เซลล์ผิวสดใส แข็งแรงต่อต้านอนุมูลอิสระตัวการที่ทำให้ผิวหมองคล้ำและเกิดริ้วรอย และยังมีสรรพคุณบรรเทาอาการกะเพาะปัสสาวะอักเสบ ราสเบอร์รี่รสเปรี้ยวหวาน จะใช้ในการทำเครื่องดื่มนมสดที่มีการเก็บรักษาโดยการอัดเข้าช่องแช่แข็งด้วย เพราะเมื่อนำมาทำเป็นนมสดจะทำให้เกิดกรดน้ำแข็งเวลารับประทาน การเก็บรักษาแต่ละวิธีนั้นจะขึ้นอยู่กับนำไปประกอบอาหาร

-แบล็คเบอร์รี่ เป็นผลไม้ที่มีทั้งไฟเบอร์ โพลีฟีนอล แอร์ซิด และสารต้านอนุมูลอิสระมากมาย มีเบต้าแคโรทีน วิตามินซี และอี แคลเซียม แมกนีเซียม ฟอสฟอรัส โปแตสเซียม มีสารต้านการจับอนุมูลอิสระ ทำให้ไม่แก่เร็ว

-ส้ม เป็นผลไม้ที่ให้วิตามินซี มีประโยชน์ต่อร่างกาย ซึ่งมีรสหวานอมเปรี้ยว ส้มยิ่งสดมากเท่าไร น้ำส้มที่เราคั้นออกมาจะมีรสชาติที่ดีและถูกปากลูกค้า

-แครอท อุดมไปด้วยเบต้าแคโรทีน ซึ่งเป็นสารตั้งต้นของวิตามินชนิดอื่นหลากหลายชนิด เช่น วิตามินซี วิตามินอี และใยอาหาร สารอาหารในแครอทจะช่วยป้องกันการเกิดโรคมะเร็ง บำรุงสายตา ผิวพรรณ และระบบประสาท ช่วยปรับภูมิคุ้มกันของร่างกายให้ทำงานดีขึ้น สีของผลแครอทยังช่วยเพิ่มสีส้มในสลัดรับประทานมากยิ่งขึ้นด้วย เลือกซื้อผลที่สดและสะอาด เปลือกที่ดูไม่แห้งเกินไป การที่เราจะรับประทานแครอทให้ได้ประโยชน์มากที่สุดคือการทำให้สุกเสียก่อนการรับประทาน

-นม เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงแต่งรสชาติของน้ำสลัด และเครื่องดื่ม

-ขนมปัง เป็นวัตถุดิบที่เราใช้ในการทำแซนด์วิช

-ทูน่า เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการทำสลัดทูน่า เลือกใช้ทูน่ากระป๋องซึ่งมีความสามารถการเก็บรสชาติของทูน่าได้ดี ไม่มีกลิ่นคาว

-แฮม ใช้ในส่วนผสมในสลัด เลือกซื้อแฮมที่ดูสดใหม่ สะอาดไม่เหม็นคาว

-เบคอน ใช้ในส่วนผสมในสลัด เลือกที่เนื้อแดง ไม่เขียว สะอาดไม่เหม็นคาว

เครื่องจักร

- ตู้แช่แข็ง
- เครื่องปั่น สำหรับปั่นเครื่องดื่ม
- ตู้เย็น แช่ผักต่างๆบางชนิด

การทำสัต์สูตรเฉพาะของร้านมีสัต์น้ำขึ้นและน้ำใส ที่รสชาติกลมกล่อมเป็นผลิตภัณฑ์หลักของร้าน

สัต์น้ำขึ้น

ใช้ไข่ไก่ 3 ฟอง เกลือป่น 2 ช้อนชา พริกไทยป่น ¼ ช้อนชา มัสตาร์ด ¼ ช้อนชา น้ำตาลทรายเม็ดเล็ก 5 ช้อนโต๊ะ น้ำส้มสายชู 3 ช้อนโต๊ะ น้ำมะนาว 1 ช้อนโต๊ะ น้ำมันพืช 1 ถ้วยครึ่ง ทำโดยการผสมส้มสายชู น้ำตาล พริกไทย มัสตาร์ด น้ำมะนาว พักไว้ คนไข่แดงและเกลือให้เข้ากันจนขึ้นฟู ค่อยๆ ใส่น้ำมันทีละน้อย (คนให้เข้ากันก่อนจึงใส่ใหม่) จนเหลือครึ่งหนึ่ง ใส่น้ำผสมน้ำทีละน้อยๆ ให้เข้ากันแล้วจึงใส่น้ำมันที่เหลือ คนให้เข้ากัน ใส่น้ำส้มสายชูจนน้ำมันและน้ำส้มสายชูหมด

สัต์น้ำใส

ใช้น้ำ มัสตาร์ด 2 ช้อนโต๊ะ น้ำส้มสายชู 6 ช้อนโต๊ะ น้ำตาล 1/2 ช้อนชา เกลือ 1 ช้อนชา หอมแดงสับละเอียด 1 ช้อนชา น้ำมันมะกอก 1/2 ถ้วย พริกไทย 1/2 ช้อนชา น้ำมะนาว 1 - 2 ช้อนโต๊ะ ผสมเข้าด้วยกัน

กำลังการผลิต

กำลังการผลิตสูงสุด 288 กล่องต่อวัน

จำนวนเวลาผลิตต่อวัน(ชั่วโมง) 11 ชั่วโมงต่อวัน

(เปิดทำการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 10:00-21:00)

เป้าหมายหน่วยการผลิต 132 กล่องต่อวัน

จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน 30 วันต่อเดือน

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต 2 คนต่อวัน

อัตราค่าแรงในการผลิต 12,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 3 วัสดุที่ใช้ในการผลิต และราคาในปีที่ 1

ลำดับ	รายการ	ปริมาณที่ใช้ต่อปี	ราคา
1	ผักเรดคอรัล (กก)	5,400	100
2	ผักกรีนโอ๊ค (กก)	5,400	100
3	ผักกาดคอส (กก)	5,400	100
4	ผักบัตเตอร์เฮด (กก)	5,400	100
5	ผักไอซ์เบิร์ก (กก)	5,400	100
6	สตอเบอร์รี่ (กก)	18	160
7	ราสเบอร์รี่ (กก)	18	280
8	แบล็คเบอร์รี่ (กก)	18	250
9	มะเขือเทศราชินี (กก)	18	90
10	ส้ม (กก)	72	130
11	แครอท (กก)	180	24
12	นม (ลิตร)	144	79
13	ไข่ไก่ (แผง)	504	101
14	ขนมปัง (แถว)	504	27
15	พู่ना (กระป๋อง)	720	31
16	แฮม (กก)	180	175
17	เบคอน (กก)	180	107
18	จานสำหรับใส่สลัด (ใบ)	15	55
19	แก้วน้ำป่น (ใบ)	15	31

ตารางที่ 3 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และราคาในปีที่ 1(ต่อ)

ลำดับ	รายการ	ปริมาณที่ใช้ต่อปี	ราคา
20	แก้วนํ้าดื่ม (ใบ)	10	19
21	หลอด (ชุด)	180	9
22	ช้อน ส้อม (คู่)	15	30
23	ช้อน ส้อมพลาสติก (คู่)	720	24
24	แก้วพลาสติกมีฝา (ใบ)	1,800	4
25	ถาดใส่สลัดสำหรับบุฟเฟ่ (อัน)	10	50
26	ถาดเสิร์ฟ (อัน)	2	50

ตารางที่ 4 เครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือในการผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน
ค่าเครื่องจักร			
1	ตู้แช่แข็ง HAIER ขนาด 5 คิว	1	3,500
2	เครื่องปั่น Philips Blender	1	1,860
3	เครื่องทำแซนวิช Philips	1	1,000
4	ตู้เย็น Toshiba ขนาด 6.4 คิว	1	4,500
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน			
1	โต๊ะไม้ยาว	1	2,500
2	โต๊ะเก้าอี้ไม้(ชุด)	4	1,000
3	เคาน์เตอร์รับออเดอร์	1	2,000
4	ชั้นวางอุปกรณ์	1	350
5	เครื่องคิดเลข	1	250
ค่าอุปกรณ์ตกแต่งร้าน			
1	กระถางต้นไม้	4	100
2	รูปติดฝาผนัง	2	350
3	กระดานเขียนรายการอาหาร	1	250
4	รั้วไม้ขนาดเล็ก	4	100
ค่าอุปกรณ์การผลิต			
1	อุปกรณ์เครื่องครัว (เช่น เขียง กะละมัง หม้อ กระบวย)	1	600
2	กล่องพลาสติกสำหรับใส่สลัด(เล็ก)	1,800	75
3	กล่องพลาสติกสำหรับใส่สลัด(ใหญ่)	1,800	90
4	ถ้วยน้ำสลัดพลาสติก (ชุด)	144	20

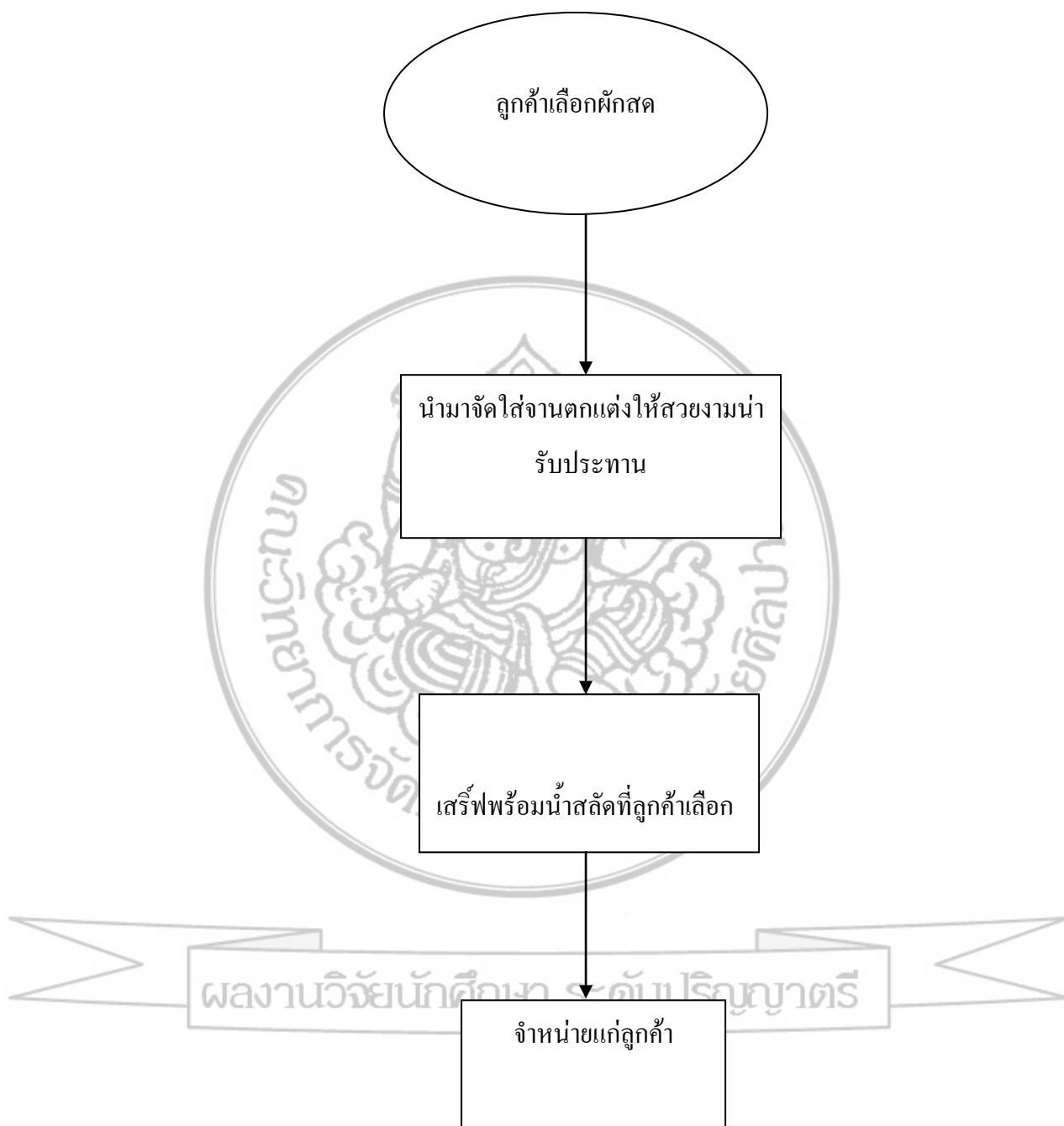
ขั้นตอนการผลิต

1. จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม
2. เตรียมผัก ไฮโดร โปนิิกส์ที่สดและสะอาด จัดใส่กล่องพลาสติกให้สวยงาม ซึ่งมี 2
ขนาดคือ ขนาดเล็ก จะมีผักสดประมาณ 6-8 ต้น ส่วนขนาดใหญ่ จะมีผักสดประมาณ 10-13 ต้น
3. นำน้ำสลัดที่ผสมแล้วจัดใส่ถุงร้อนขนาดเล็กที่เหมาะสมกับขนาดของผักในกล่องเล็ก
และกล่องใหญ่
4. วางจำหน่ายให้ลูกค้าเลือกสรร
5. ในกรณีที่เป็นการบุฟเฟ่ต์ ก็จะใช้ผักสดชนิดต่างๆ ใส่จานแล้ววางให้ลูกค้าเลือกสรร ได้
เองตามชอบ
6. การทำน้ำสมูทตี้เพื่อสุขภาพ ที่ประกอบด้วย สตอเบอร์รี่ ราสเบอร์รี่ แบล็กเบอร์รี่



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนผังกระบวนการผลิต



ภาพที่ 10 แสดงกระบวนการผลิตสลัดผักไฮโดรโปนิคส์

บทที่ 7
แผนการเงิน

ตารางที่ 5 แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	1,000,000.00	-	0.00	1,000,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	1,000,000.00	-	0.00	1,000,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 อุปกรณ์การผลิต	13,920.00	-	0.00	13,920.00
2.2 เครื่องใช้สำนักงาน	10,600.00	-	0.00	10,600.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	24,520.00	-	0.00	24,520.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
รายจ่ายในการเตรียมการ	45,000.00	-	0.00	45,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	45,000.00	-	0.00	45,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,069,520.00	-	0.00	1,069,520.00
อัตราส่วนของหนี้ : ส่วนของ เจ้าของ	2.00	-	0.00	2.00

ตารางที่ 6 แสดงการประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวม ทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต										
ตู้แช่แข็ง	1	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
ตู้เย็น	1	4,500.00	4,500.00	20%	900.00	3,600.00	2,700.00	1,800.00	900.00	1.00
อุปกรณ์เครื่องครัว	1	600.00	600.00	20%	120.00	480.00	360.00	240.00	120.00	1.00
เครื่องปั่น	1	1,860.00	1,860.00	20%	372.00	1,488.00	1,116.00	744.00	372.00	1.00
เครื่องทำแซนวิช	1	1,000.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
จาน	15	55.00	825.00	20%	165.00	660.00	495.00	330.00	165.00	15.00
ช้อน ส้อม	15	59.00	885.00	20%	177.00	708.00	531.00	354.00	177.00	15.00
แก้วน้ำปั่น	15	31.00	465.00	20%	93.00	372.00	279.00	186.00	93.00	15.00
แก้วน้ำดื่ม	15	19.00	285.00	20%	57.00	228.00	171.00	114.00	57.00	15.00
รวม	65	11,569.00	13,920.00		2,784.00	11,136.00	8,352.00	5,568.00	2,784.00	65.00
เครื่องใช้สำนักงาน										
โต๊ะ-เก้าอี้	4	1,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	4.00
โต๊ะไม้ยาว	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	1.00
เคาน์เตอร์รับออเดอร์	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00

ตารางที่ 6 แสดงการประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวม ทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
ชั้นวาง	1	350.00	350.00	20%	70.00	280.00	210.00	140.00	70.00	1.00
กระดานเขียนรายการ อาหาร	1	250.00	250.00	20%	50.00	200.00	150.00	100.00	50.00	1.00
กระถางต้นไม้	4	100.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	1.00
รั้วไม้เล็ก	4	100.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	4.00
รูปติดฝาผนัง	2	350.00	700.00	20%	140.00	560.00	420.00	280.00	140.00	2.00
รวม	18	6,650.00	10,600.00		2,120.00	8,480.00	6,360.00	4,240.00	2,120.00	15.00
รวมทั้งสิ้น	83	18,219.00	24,520.00		4,904.00	19,616.00	14,712.00	9,808.00	4,904.00	80.00

ตารางที่ 7 แสดงการประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนสินค้าขาย(หน่วย)													
สลัดชุดเล็ก	1,200.00	1,340.00	1,340.00	1,340.00	1,560.00	1,560.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	2,200.00	2,300.00	2,300.00	20,540.00
สลัดชุดใหญ่	900.00	1,100.00	1,100.00	1,350.00	1,350.00	1,400.00	1,400.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,700.00	1,800.00	16,780.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	1,200.00	1,500.00	1,650.00	1,820.00	1,820.00	1,820.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,400.00	2,470.00	2,550.00	21,130.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	1,500.00	1,700.00	1,780.00	1,900.00	2,200.00	2,200.00	2,540.00	2,540.00	2,700.00	2,700.00	2,850.00	2,850.00	27,460.00
น้ำส้มคั้น	900.00	1,100.00	1,100.00	1,350.00	1,350.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,760.00	1,890.00	1,900.00	2,010.00	17,860.00
แซนวิชทูน่า	900.00	1,100.00	1,100.00	1,350.00	1,350.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,760.00	1,890.00	1,900.00	2,010.00	17,860.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	6,600.00	7,840.00	8,070.00	9,110.00	9,630.00	9,980.00	10,840.00	11,000.00	11,680.00	10,240.00	13,120.00	13,520.00	121,630.00
ราคาสินค้า (บาท/หน่วย)													
สลัดชุดเล็ก	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00	79.00
สลัดชุดใหญ่	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00	99.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
น้ำส้มคั้น	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
แซนวิชทูน่า	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00	29.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33	59.33

ตารางที่ 7 แสดงการประมาณการขายรายเดือน (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)													
สลัดชุดเล็ก	94,800.00	105,860.00	105,860.00	105,860.00	123,240.00	123,240.00	142,200.00	142,200.00	142,200.00	173,800.00	181,700.00	181,700.00	1,622,660.00
สลัดชุดใหญ่	89,100.00	108,900.00	108,900.00	133,650.00	133,650.00	138,600.00	138,600.00	154,440.00	154,440.00	154,440.00	168,300.00	178,200.00	1,661,220.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	118,800.00	148,500.00	163,350.00	180,180.00	180,180.00	180,180.00	207,900.00	207,900.00	207,900.00	237,600.00	244,530.00	252,450.00	2,329,470.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	45,000.00	51,000.00	53,400.00	57,000.00	66,000.00	66,000.00	76,200.00	76,200.00	81,000.00	81,000.00	85,500.00	85,500.00	823,800.00
น้ำส้มคั้น	18,000.00	22,000.00	22,000.00	27,000.00	27,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	35,200.00	37,800.00	38,000.00	40,200.00	357,200.00
แซนวิชทูน่า	26,100.00	31,900.00	31,900.00	39,150.00	39,150.00	43,500.00	43,500.00	43,500.00	51,040.00	54,810.00	55,100.00	58,290.00	517,940.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	391,800.00	468,160.00	485,410.00	542,840.00	569,220.00	581,520.00	638,400.00	654,240.00	671,780.00	739,450.00	773,130.00	796,340.00	7,312,290.00
เงินสตรีบจากการขาย(บาท)	391,800.00	468,160.00	485,410.00	542,840.00	569,220.00	581,520.00	638,400.00	654,240.00	671,780.00	739,450.00	773,130.00	796,340.00	7,312,290.00

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 แสดงการประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้า ขาย (กล่อง)					
สต็อคชุดเล็ก	20,540.00	24,648.00	29,578.00	35,494.00	42,593.00
สต็อคชุดใหญ่	16,780.00	20,136.00	24,163.00	28,996.00	34,795.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	21,130.00	25,356.00	30,427.00	36,512.00	43,814.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	27,460.00	32,952.00	39,542.00	47,450.00	56,940.00
น้ำส้ม	17,860.00	21,432.00	25,718.00	30,862.00	37,034.00
แซนวิชทูน่า	17,860.00	21,432.00	25,718.00	30,862.00	37,034.00
รวมจำนวนสินค้าที่ ขาย	121,630.00	145,956.00	175,146.00	210,176.00	252,210.00
ราคาสินค้า (บาท/ กล่อง)					
สต็อคชุดเล็ก	79.00	79.00	89.00	89.00	99.00
สต็อคชุดใหญ่	99.00	99.00	109.00	109.00	129.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	99.00	99.00	109.00	109.00	129.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	30.00	30.00	40.00	49.00	49.00
น้ำส้ม	20.00	20.00	25.00	25.00	30.00
แซนวิชทูน่า	29.00	29.00	39.00	39.00	39.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	59.33	59.33	68.50	70.00	79.17
รายได้จากการขาย (บาท)					
สต็อคชุดเล็ก	1,622,660.00	1,947,192.00	2,632,442.00	3,158,966.00	4,216,707.00
สต็อคชุดใหญ่	1,661,220.00	1,993,464.00	2,633,767.00	3,160,564.00	4,488,555.00
บุฟเฟ่ต์สลัด	2,091,870.00	2,510,244.00	3,316,543.00	3,979,808.00	5,652,006.00
น้ำสมูทตี้เบอร์รี่	823,800.00	988,560.00	1,581,680.00	2,325,050.00	2,790,606.00
น้ำส้ม	357,200.00	428,640.00	642,950.00	771,550.00	1,111,020.00
แซนวิชทูน่า	517,940.00	621,528.00	1,003,002.00	1,203,618.00	1,444,326.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	7,074,690.00	8,489,628.00	11,810,384.00	14,599,556.00	19,703,220.00
เงินสตรับการขาย (บาท)	7,074,690.00	8,489,628.00	11,810,384.00	14,599,556.00	19,703,220.00

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบ ทางตรง		เพิ่มขึ้น 5 %	เพิ่มขึ้น 5 %	เพิ่มขึ้น 5 %	เพิ่มขึ้น 5 %
ฝักเรดคอรรัล (กก)	5,400.00	5,670.00	5,953.50	6,251.18	6,563.73
ฝักกรีนโอ๊ค (กก)	5,400.00	5,670.00	5,953.50	6,251.18	6,563.73
ฝักกาดคอส (กก)	5,400.00	5,670.00	5,953.50	6,251.18	6,563.73
ฝักบัตเตอร์เฮด (กก)	5,400.00	5,670.00	5,953.50	6,251.18	6,563.73
ฝักไอซ์เบอร์รี่ (กก)	5,400.00	5,670.00	5,953.50	6,251.18	6,563.73
สตอเบอรี่ (กก)	18.00	18.90	19.85	20.84	21.88
ราสเบอรี่ (กก)	18.00	18.90	19.85	20.84	21.88
แบล็คเบอรี่ (กก)	18.00	18.90	19.85	20.84	21.88
มะเขือเทศราชินี (กก)	18.00	18.90	19.85	20.84	21.88
สั้ม (กก)	72.00	75.60	79.38	83.35	87.52
แครอท (กก)	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
นม (ลิตร)	144.00	151.20	158.76	166.70	175.03
ไข่ไก่ (แผง)	504.00	529.20	555.66	583.44	612.61
ขนมปัง (แถว)	504.00	529.20	555.66	583.44	612.61
ทูน่า (กระป๋อง)	720.00	756.00	793.80	833.49	875.17
แฮม (กก)	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
เบคอน (กก)	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
ราคาต่อหน่วยของ วัตถุดิบทางตรง (บาท/ชุด)					
ฝักเรดคอรรัล (กก)	100.00	100.00	110.00	110.00	120.00
ฝักกรีนโอ๊ค (กก)	100.00	100.00	110.00	110.00	120.00
ฝักกาดคอส (กก)	100.00	100.00	110.00	110.00	120.00
ฝักบัตเตอร์เฮด (กก)	100.00	100.00	110.00	110.00	120.00

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของ วัตถุดิบทางตรง (บาท/ชุด)					
ผักไช้บอร์ค (กก)	100.00	100.00	110.00	110.00	120.00
สตอเบอรี่ (กก)	160.00	160.00	160.00	170.00	180.00
ราสเบอรี่ (กก)	280.00	280.00	290.00	300.00	300.00
แบล็คเบอรี่ (กก)	250.00	250.00	270.00	270.00	280.00
มะเขือเทศราชินี (กก)	90.00	90.00	95.00	95.00	100.00
สั้ม (กก)	130.00	130.00	150.00	150.00	160.00
แครอท (กก)	24.00	24.00	29.00	29.00	32.00
นม (ลิตร)	79.00	79.00	89.00	89.00	99.00
ไข่ไก่ (แผง)	101.00	120.00	129.00	129.00	134.00
ขนมปัง (แถว)	27.00	27.00	27.00	30.00	30.00
ทูน่า (กระป๋อง)	31.00	33.00	33.00	35.00	37.00
แฮม (กก)	175.00	175.00	183.00	183.00	190.00
เบคอน (กก)	107.00	110.00	110.00	117.00	120.00
ยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)					
ผักเรดคอรืล (กก)	540,000.00	567,000.00	654,885.00	687,630.00	787,648.00
ผักกรีนโอ๊ค (กก)	540,000.00	567,000.00	654,885.00	687,630.00	787,648.00
ผักกาดคอส (กก)	540,000.00	567,000.00	654,885.00	687,630.00	787,648.00
ผักบัตเตอร์เฮด (กก)	540,000.00	567,000.00	654,885.00	687,630.00	787,648.00
ผักไช้บอร์ค (กก)	540,000.00	567,000.00	654,885.00	687,630.00	787,648.00
สตอเบอรี่ (กก)	2,880.00	3,024.00	3,176.00	3,542.80	3,938.40

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)					
ราสเบอร์รี่ (กก)	5,040.00	5,292.00	5,756.50	6,252.00	6,564.00
แบล็คเบอร์รี่ (กก)	4,500.00	4,725.00	5,359.50	5,626.80	6,126.40
มะเขือเทศราชินี (กก)	1,620.00	1,701.00	1,885.75	1,979.80	2,188.00
ส้ม (กก)	9,360.00	9,828.00	11,907.00	12,502.50	14,003.20
แคโรท (กก)	4,320.00	4,536.00	5,755.05	6,042.73	7,001.28
นม (ลิตร)	11,376.00	11,944.00	14,129.60	14,836.30	17,328.00
ไข่ไก่ (แผง)	50,904.00	63,504.00	71,680.10	75,263.80	82,089.70
ขนมปัง (แถว)	13,608.00	14,288.40	15,002.80	17,503.20	18,378.30
ทูน่า (กระป๋อง)	22,320.00	24,948.00	26,195.40	29,172.20	32,381.30
แฮม (กก)	31,500.00	33,075.00	36,316.40	38,131.70	41,570.10
เบคอน (กก)	19,260.00	20,790.00	21,829.50	24,379.30	26,254.80
รวมยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)	2,876,688.00	3,032,655.40	3,493,418.60	3,673,383.13	4,196,063.48
บวก ค่าขนส่งเข้า	36,500.00	36,500.00	36,500.00	36,500.00	36,500.00
ยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงสุทธิ	2,840,188.00	2,996,155.40	3,456,918.60	3,636,883.13	4,159,563.48
บวก วัตถุดิบทางตรง ต้นงวด	0.00	28,401.88	29,961.55	34,569.18	36,368.83
หัก วัตถุดิบทางตรง ปลายงวด	28,401.88	29,961.55	34,569.18	36,368.83	41,595.63
วัตถุดิบทางตรงใช้ไป ในการผลิต	2,811,786.12	2,994,595.73	3,452,310.97	3,635,083.48	4,154,336.68
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)	2,840,188.00	2,996,155.40	3,456,918.60	3,636,883.13	4,159,563.48

ตารางที่ 10 แสดงการประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	2,811,786.12	2,994,595.73	3,452,310.97	3,635,083.48	4,154,336.68
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00	23,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	1,500.00	1,570.00	1,600.00	1,670.00	1,670.00
ค่าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	2,841,286.12	3,024,165.73	3,481,910.97	3,664,753.48	4,184,006.68
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	2,845,191.12	3,028,070.73	3,485,815.97	3,668,658.48	4,187,911.68
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	0.00	28,451.91	30,280.70	34,858.15	36,686.58
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	28,451.91	30,280.70	34,858.15	36,686.58	41,879.11
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	2,816,739.21	3,026,241.94	3,481,238.52	3,666,830.05	4,182,719.15
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	29,500.00	29,570.00	29,600.00	29,670.00	29,670.00

ตารางที่ 11 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	414,000.00	414,000.00	438,000.00	438,000.00	438,000.00
ค่าโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	48,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	24,000.00
ค่าใช้จ่ายในการ ติดต่อสื่อสาร	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เริ่มแรก	45,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	540,000.00	447,000.00	501,000.00	501,000.00	495,000.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขาย และบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ สำนักงาน	2,120.00	2,120.00	2,120.00	2,120.00	2,120.00
รวมค่าเสื่อมราคา	2,120.00	2,120.00	2,120.00	2,120.00	2,120.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	542,120.00	449,120.00	503,120.00	503,120.00	497,120.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ ขายบริหาร	540,000.00	447,000.00	501,000.00	501,000.00	495,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย สินค้า	7,074,690.00	8,489,628.00	11,810,384.00	14,599,556.00	19,703,220.00
รวมรายได้	7,074,690.00	8,489,628.00	11,810,384.00	14,599,556.00	19,703,220.00
หัก-ต้นทุนขายสินค้า	2,816,739.21	3,026,241.94	3,481,238.52	3,666,830.05	4,182,719.15
กำไรขั้นต้น	4,257,950.79	5,463,386.06	8,329,145.48	10,932,725.95	15,520,500.85
หัก-ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร	542,120.00	449,120.00	503,120.00	503,120.00	497,120.00
กำไรจากการ ดำเนินงานก่อนหัก ดอกเบี้ยจ่าย	3,715,830.79	5,014,266.06	7,826,025.48	10,429,605.95	15,023,380.85
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรจากการ ดำเนินงานก่อนหัก ภาษีเงินได้	3,715,830.79	5,014,266.06	7,826,025.48	10,429,605.95	15,023,380.85
หัก-ภาษีเงินได้นิติ บุคคล(30%)	1,114,749.24	1,504,279.82	2,347,807.64	3,128,881.79	4,507,014.26
กำไรสุทธิ	2,601,018.55	3,509,986.24	5,478,217.84	7,300,724.16	10,516,366.59
หัก-เงินปันผลจ่าย (20%)	1,040,407.00	1,403,994.00	2,191,287.00	2,920,290.00	4,206,546.60
กำไรสะสม	1,560,611.55	2,105,992.24	3,286,930.84	4,380,434.16	6,309,819.99

ตารางที่ 13 แสดงการประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	7,074,690.00	8,489,628.00	11,810,384.00	14,599,556.00	19,703,220.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(2,840,188.00)	(2,996,155.40)	(3,456,918.60)	(3,636,883.13)	(4,159,563.48)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(29,500.00)	(29,570.00)	(29,600.00)	(29,670.00)	(29,670.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(540,000.00)	(447,000.00)	(501,000.00)	(501,000.00)	(495,000.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	(1,114,749.24)	(1,504,279.82)	(2,347,807.64)	(3,128,881.79)	(4,507,014.26)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	2,550,252.76	5,512,622.78	5,475,057.76	7,303,121.08	10,511,972.26
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(13,920.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(10,600.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(24,520.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินปันผล	1,040,407.00	1,403,994.00	2,191,287.00	2,920,290.00	4,206,546.60
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	2,040,407.00	1,403,994.00	2,191,287.00	2,920,290.00	4,206,546.60
กระแสเงินสดสุทธิ	4,615,179.76	6,916,616.78	7,666,344.76	10,223,411.08	14,718,518.86
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	4,615,179.76	6,916,616.78	7,666,344.76	10,223,411.08
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	4,615,179.76	11,531,796.54	14,582,961.54	17,889,775.84	24,941,929.94

ตารางที่ 14 แสดงการประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	4,615,179.76	11,531,796.54	14,582,961.54	17,889,775.84	24,941,929.94
สินค้าคงเหลือ	370,500.10	1,809,000.44	794,957.21	1,009,550.57	4,365,324.65
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	4,985,679.86	13,340,796.98	15,377,918.75	18,889,326.41	29,307,254.29
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	8,480.00	6,360.00	4,240.00	2,120.00	15.00
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	8,480.00	6,360.00	4,240.00	2,120.00	15.00
รวมสินทรัพย์	4,994,159.86	13,347,156.98	15,377,918.75	18,891,446.41	29,307,269.29
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	1,114,749.24	1,504,279.82	2,347,807.64	3,128,881.79	4,507,014.26
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,114,749.24	1,504,279.82	2,347,807.64	3,128,881.79	4,507,014.26
รวมหนี้สิน	1,114,749.24	1,504,279.82	2,347,807.64	3,128,881.79	4,507,014.26
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวสิริวิมล เกิดเข้ม	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ทุน-นางสาวพิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
กำไรสะสม	1,560,611.55	2,105,992.24	3,286,930.84	4,380,434.16	6,309,819.99
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,560,611.55	3,105,992.24	4,286,930.84	5,380,434.16	7,309,819.99
รวมหนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้น	3,675,360.79	4,610,272.06	6,634,738.48	8,509,315.95	11,816,834.25

ตารางที่ 15 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	4.47	8.87	6.55	6.04	6.50
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์ถาวร	834.28	1,334.85	2,785.47	6,886.58	1,313,548.00
อัตรากำไรสุทธิของสินทรัพย์รวม	1.42	0.64	0.77	0.77	0.67
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้ต่อส่วนสินทรัพย์	22.32%	11.27%	15.27%	16.56%	15.38%
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	43.53%	48.43%	54.77%	58.15%	61.66%
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.52	0.26	0.36	0.39	0.36
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	1.02	1.13	1.28	1.36	1.44
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	60.19%	64.35%	70.52%	74.88%	78.77%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	52.52%	59.06%	66.26%	71.44%	76.25%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	40,949,178.00				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	14.13%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	9 เดือน				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ธุรกิจสามารถปรับตัวรับสถานการณ์ ที่ไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ตามแผนหลักได้ทันเวลา ทั้งนี้เพื่อลดความเสียหายในการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ 16 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	สินค้าไม่สามารถจำหน่ายได้ตามที่คาดการณ์ไว้	1.ระยะเวลาการคืนทุนช้าลงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 2.ปริมาณค่าใช้จ่ายสูงกว่ารายรับ ซึ่งทำให้ธุรกิจขาดเงินทุนหมุนเวียน 3.เกิดการขาดทุนสะสม และหากไม่ได้รับการแก้ไขอาจทำให้ธุรกิจต้องปิดกิจการลง	1.เพิ่มการประชาสัมพันธ์ร้านเพื่อดึงดูดให้ลูกค้ารู้จักร้านมากขึ้น 2.ซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตให้น้อยลง 3.พิจารณาว่าผลิตภัณฑ์ของร้านมีความสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ หากผลิตภัณฑ์ไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจต้องทำการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เช่น ปรับเปลี่ยนรสชาติอาหาร เพิ่มชนิดผักหรืออาหารที่ทานควบคู่กับสัตว์ 4.เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การออกร้านตลาดหัวหิน

ตารางที่ 16 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
2	ผู้บริโภคไม่ยอมรับในผลิตภัณฑ์	1.สินค้าไม่ได้รับการสนใจจากกลุ่มผู้บริโภค 2.ผู้บริโภคไม่ซื้อสินค้า	1.เพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้แก่ผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็นการแนะนำสินค้าต่อผู้บริโภค โดยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การให้ทดลองชิมสินค้า เป็นต้น เพื่อสร้างโอกาสให้ผู้บริโภคได้รับรู้รสชาติของสินค้า
3	ขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เช่น ผักบางชนิดขาดหรือการปรับราคาสูงขึ้น	1.สินค้าไม่เพียงพอแก่ความต้องการของลูกค้า 2.การผลิตสินค้าไม่สามารถดำเนินการได้หากเกิดกรณีดังกล่าวบ่อยครั้ง สร้างความไม่พอใจแก่ผู้บริโภค และธุรกิจอาจจะเสียลูกค้าถาวร	1.สำรองการสั่งซื้อวัตถุดิบจากแหล่งอื่นๆ 2.นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆทดแทน เช่น ผักชนิดใหม่ เพิ่มเมนูอาหารใหม่ๆ พร้อมทั้งให้เหตุผลแก่ลูกค้าถึงสาเหตุดังกล่าว 3.บอกกล่าวลูกค้าอย่างเป็นทางการ เช่น แจกไว้ในเมนูอาหาร
4	มีคู่แข่งรายใหม่เข้าสู่อุตสาหกรรม	1.อาจมีผลทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง	1.ธุรกิจคงไว้ซึ่งคุณภาพของสินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาเอกลักษณ์ของร้าน 2.มีการทำการตลาดที่รุนแรงมากขึ้น เช่น การลดราคาสินค้า 3.พยายามคิดค้นรายการใหม่ที่แปลกใหม่และหลากหลายเพื่อดึงดูดใจลูกค้าทั้งเก่าและใหม่

บทที่ 9
แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 17 แสดงแผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	การปรับปรุงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	เพิ่มจำนวนรายการอาหารที่รับประทานควบคู่กับผัก อีกทั้งยังคิดค้นรายการอาหารใหม่ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ	ครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภค สร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคมากขึ้น
2	กระบวนการด้านการตลาด	หาช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น เช่น การออกจำหน่ายนอกสถานที่	สินค้าสามารถกระจายไปยังกลุ่มลูกค้ามากขึ้น ทำยอดขายเพิ่มขึ้น
3	กระบวนการผลิต	ศึกษาเกี่ยวกับวัตถุดิบรวมถึงกระบวนการผลิตให้มีค่าใช้จ่ายลดลง เช่น การถนอมอาหารที่ทำให้เก็บวัตถุดิบได้นานยิ่งขึ้น	ค่าใช้จ่ายในการผลิตลดลง ส่งผลให้บริษัทมีกำไรสูงขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

แม่ไข่ตุ๋น ฟอไข่ต้ม [นามแฝง]. น้ำสลัด[Online]. Accessed 4 October 2010. Available from
<http://www.kruaklaibaan.com/forum/index.php?showtopic=11730>

ฝากเธอ [นามแฝง]. ประโยชน์ของราสเบอร์รี่และแบล็กเบอร์รี่[Online]. Accessed 18 October 2010.
 Available from <http://www.bloggang.com/mainblog.php?id=youaremyworld&month=12-06-2007&group=10&gblog=10>

บริษัท Lyzf . com. กล่องพลาสติก[Online]. Accessed 1 September 2010. Available from http://www.easychinasupply.com/producttrade/last_pt_pro_open/89.html&imgurl=

บัว [นามแฝง]. สูตรสมูทตี้[Online]. Accessed 27 October 2010. Available from <http://burrcoffee.org/smoothies.html>

Admin [นามแฝง]. น้ำสลัดทำง่าย[Online]. Accessed 4 October 2010. Available from http://workdeena.blogspot.com/2009/05/blog-post_31.html

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาควิชา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผักเรดคอรัล



ผักกรีนโอ๊ค



ผักกาดคอศ



ผักบัตเตอร์เฮด



ผักไอซ์เบิร์ก



ราสเบอร์รี่



แบล็กเบอร์รี่



สตอเบอรี่

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล นางสาวสิริวิมล เกิดแย้ม
ที่อยู่ 400/3 หมู่ 2 ตำบลวังก้ง อำเภอบราญบุรี จังหวัดประจวบคีรี-
ขันธ์ 77120

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549

สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนเบญจมเทพ -
อุทิศจังหวัดเพชรบุรี

พ.ศ. 2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล นางสาวพิมพ์ชนก เผ่าพันธุ์
 ที่อยู่ 127 หมู่ 5 ตำบลสามง่าม อำเภอคอนตูม จังหวัดนครปฐม
 73130

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนศรีวิชัยวิทยา
 พ.ศ. 2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี