



แผนธุรกิจ ร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ Veggie House



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2554

แผนธุรกิจ ร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ Veggie House



โดย
นางสาวจุฑามาศ บัวเขียว
นางสาวชนิดา วังแว

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ Veggie House” เสนอโดยนางสาวจุฑามาศ
บัวเขียว และ นางสาวชนิดา วังเวว มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา
สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ
วิทยาการจัดการ



.....
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ เดือน พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร.ภาวิณี กานูจนภา)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี กานูจนภา)

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

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

12510032 , 12510036 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : ร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ Veggie House

จุฬามาศ บัวเขียว และ ชนิตา วังแวง : ร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ Veggie House อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 56 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน Veggie House เป็นผู้จำหน่ายผักไฮโดรโปนิคส์ที่มีคุณภาพ และมีบริการที่ดีเยี่ยมซึ่งสถานที่ตั้งของกิจการตั้งอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจของกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ใกล้กับห้างสรรพสินค้าชั้นนำ สวนสาธารณะขนาดใหญ่ รวมถึงอยู่ใกล้กับแหล่งคมนาคมที่มีความสะดวกด้วยระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพมหานคร สถานีพร้อมพงษ์ และ รถประจำทางสายต่างๆ ทำให้เกิดความสะดวกในการเดินทาง ประกอบกับในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาใส่ใจในเรื่องของสุขภาพ การให้ความสำคัญในการออกกำลังกาย และการเลือกรับประทานอาหารที่เป็นประโยชน์ มีความปลอดภัยต่อร่างกายกันมากยิ่งขึ้น ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในการประกอบธุรกิจเป็นอย่างมาก

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่ผู้ที่มีความใส่ใจในสุขภาพ ผู้ที่ใช้บริการสวนสาธารณะ และผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งของกิจการ รวมถึงผู้ที่ใช้บริการรถไฟฟ้ามหานคร และห้างสรรพสินค้า โดยผลิตภัณฑ์ของทางร้านเน้นจัดจำหน่ายผักไฮโดรโปนิคส์ที่มีคุณภาพ สด สะอาด และมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค ภายใต้ราคาที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างถึงที่สุด

กลยุทธ์การบริหารกิจการนั้น จะมีการนำกลยุทธ์ในด้านต่างๆมาใช้เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามแผนธุรกิจได้แก่ กิจการใช้การบริหารจัดการแบบห้างหุ้นส่วนสามัญ โดยมีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบของห้างหุ้นส่วนแต่ละคนไว้อย่างชัดเจน ตามความสามารถ เพื่อให้เกิดความสะดวกและง่ายต่อการบริหารจัดการ ในด้านการตลาดของกิจการนั้น กิจการมีการศึกษาพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค โดยการใช้พนักงานขายเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง ในด้านการเงินกิจการมีเงินลงทุนทั้งหมด 1,200,350 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น

ด้านผลตอบแทนจากการลงทุนของกิจการนั้นคาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุน 9 เดือน มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 36% และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (NPV) เท่ากับ 8,993,992.31 บาท อีกทั้งกิจการมีการวางแผนการดำเนินการอย่างรัดกุมเพื่อแก้ปัญหาต่างๆที่อาจเกิดขึ้น ทำให้ธุรกิจนี้มีความน่าสนใจที่จะลงทุนเป็นอย่างยิ่ง

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา 1..... 2

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยได้รับความอนุเคราะห์ คุณแล และเอาใจใส่จาก อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษาในการทำแผนธุรกิจ ผู้ซึ่งคอยให้คำปรึกษา คำชี้แนะ รวมถึงหลักการ และแนวคิดต่างๆ ในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ตลอดจนการตรวจสอบ แก้ไข เพื่อให้แผนธุรกิจฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ผู้จัดทำมีความซาบซึ้งในความเอื้ออาทร เป็นอย่างยิ่ง และขอขอบพระคุณอาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ ประธานกรรมการสอบ สัมมนาทางธุรกิจ และอาจารย์ภาวิณี กาญจนภา ที่คอยให้คำชี้แนะ และช่วยตรวจทานงานเพื่อให้ แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบคุณ คุณปฐมพงษ์ ขุ้ยศรีแก้ว ผู้ซึ่งคอยให้คำแนะนำ และตอบคำถามข้อสงสัยแก่ ผู้จัดทำในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ในฐานะผู้มีประสบการณ์มาก่อน รวมถึงเพื่อนๆ ที่คอยให้ คำกำลังใจ และความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ ทั้งการจัดรูปเล่ม และการให้คำปรึกษายามประสบปัญหา ต่างๆ

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณบิดา มารดา เป็นอย่างยิ่งที่คอยให้การสนับสนุน ผู้เป็น ทั้งที่ปรึกษา และดูแลเอาใจใส่ รวมถึงการให้ความอนุเคราะห์ทางด้านการเงิน จนทำให้แผนธุรกิจ ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฅ

บทที่

1	วัตถุประสงค์ของการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2	ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
	ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
	รายชื่อของเจ้าของกิจการ.....	3
	แผนการดำเนินงานก่อนการเปิดกิจการ.....	4
3	การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์สภาพตลาด.....	5
	สภาพอุตสาหกรรม.....	5
	สภาพตลาด.....	6
	การแบ่งส่วนทางการตลาด.....	6
	แนวโน้มทางการตลาด.....	6
	ตลาดเป้าหมาย.....	7
	ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	7
	การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม.....	7
	การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจโดยการวิเคราะห์SWOT.....	9
4	แผนบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ระดับปริญญาตรี	13
	รายละเอียดธุรกิจ.....	13
	รายชื่อของเจ้าของกิจการ.....	13
	แผนผังองค์กร.....	14
	หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	14
	วิสัยทัศน์.....	15
	พันธกิจ.....	15
	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	15
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	16

บทที่	หน้า
5 แผนการตลาด.....	17
เป้าหมายทางการตลาด.....	17
การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	17
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	17
ผลิตภัณฑ์.....	19
สัญลักษณ์ของร้าน.....	20
บรรจุภัณฑ์ของร้าน.....	20
6 แผนการผลิต.....	21
สถานที่ประกอบการในการผลิต.....	21
เหตุผลที่เลือกทำธุรกิจ ณ สถานที่ปัจจุบัน.....	22
วัตถุดิบ.....	22
กำลังการผลิต.....	23
เครื่องจักรและเครื่องใช้สำนักงาน.....	24
ขั้นตอนในการให้บริการ.....	24
แผนผังกระบวนการให้บริการ.....	25
7 แผนการเงิน.....	26
ต้นทุน และแหล่งที่มาของเงินทุน.....	26
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม.....	27
ประมาณการในการขายรายเดือน.....	28
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	33
ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง ระดับปริญญาตรี	36
ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า.....	39
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	40
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	41
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	42
ประมาณการงบดุล.....	43
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	44
การคำนวณภาษีนิติบุคคล SME.....	45

บทที่	หน้า
8 แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	46
บรรณานุกรม.....	49
ภาคผนวก.....	50
ประวัติผู้วิจัย.....	55



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แผนการดำเนินงานก่อนการเปิดกิจการ.....	4
2	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	9
3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	11
4	ผลิตภัณฑ์ของร้าน.....	19
5	รายการวัตถุดิบของทางร้าน Veggie House	23
6	เครื่องจักร และ เครื่องใช้สำนักงาน.....	24
7	ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	26
8	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม.....	27
9	ประมาณการในการขายรายเดือน.....	28
10	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	33
11	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	36
12	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า.....	39
13	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	40
14	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	41
15	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	42
16	ประมาณการงบดุล.....	43
17	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	44
18	การคำนวณภาษีนิติบุคคล SME.....	45
19	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	46

ผลงานวิจัยนี้จัดทำขึ้นจากระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	โครงสร้างการบริหารงานในองค์กร.....	14
2	สัญลักษณ์ของกิจการ.....	20
3	ธงฟ้าสำหรับบรรจุนิติภัณฑ์.....	20
4	แผนที่ตั้งของกิจการ.....	21
5	แผนผังการจัดวางกิจการ.....	22
6	กระบวนการการให้บริการของกิจการ.....	25



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1
วัตถุประสงค์ของการนำเสนอแผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ทราบถึงกำลังการผลิต การบริหารจัดการ งบการเงิน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ ในการดำเนินธุรกิจร้านขายผัก Veggie House
2. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ที่อาจเกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ปัจจุบันคนไทยหันมาสนใจสุขภาพกันมากขึ้น โดยมีการเลือกรับประทานอาหาร ประกอบกับทางรัฐบาลได้มีการส่งเสริม และมีการรณรงค์เรื่องการงดสูบบุหรี่ งดดื่มสุรา และการ ออกกำลังกาย ซึ่งจากสถิติที่ผ่านมาพบว่าคนไทยและคนทั่วโลกมีอัตราการเสียชีวิตด้วยโรคหัวใจ และหลอดเลือด โรคเบาหวาน ความดันโลหิตสูง ภาวะอ้วน โรคมะเร็งบางชนิด เพิ่มขึ้นมาก สาเหตุที่สำคัญเกิดจากการขาดความสมดุลของการรับประทานอาหารและการออก กกำลังกาย ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภค ผักและอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย โดยการหันมาให้ความสนใจบริโภคผักปลอดสารพิษ เพื่อเป็นการรักษาสุขภาพให้แข็งแรง

ผักปลอดสารพิษ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับคนรักสุขภาพ ปัจจุบันผักปลอดสารพิษ ได้รับความนิยมในการบริโภคมากขึ้น โดยสามารถจำแนกวิธีการปลูกได้สองแบบคือแบบออร์ กานิกส์ และแบบไฮโดรโปนิกส์ ซึ่งทั้งสองแบบนี้มีวิธีการปลูกที่แตกต่างกัน โดยผักปลอดสารพิษ แบบออร์แกนิกส์นั้น เป็นผลผลิตจากผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ปลูกด้วยกระบวนการออร์แกนิกส์ ไร้ สารเคมีเจือปน ไม่ใช้สารฆ่าแมลงและสารเร่งการเจริญเติบโต ส่วนการปลูกผักแบบ ไฮโดรโปนิกส์ คือ การปลูกผักที่เลียนแบบการปลูกบนดิน โดยการปลูกพืชลงบนวัสดุปลูกหรือไม่ต้องมีวัสดุปลูกก็ได้ เพื่อให้พืชได้รับสารอาหารหรือสารละลายธาตุอาหาร โดยมีน้ำที่ผสมกับปุ๋ยที่มีธาตุอาหารที่พืช ต้องการจากทางรากพืชแต่ผู้ผลิตมีจำนวนน้อย แม้ว่าการปลูกผักทั้งสองแบบนี้จะทำให้ได้รับผักที่มีคุณภาพ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค แต่กลับมีผู้ผลิตจำนวนน้อยรายไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มมากขึ้นได้ทำให้เกิดแนวคิดในการทำธุรกิจร้านขายผักไฮโดรโปนิกส์

Veggie House ขึ้น

ร้าน Veggie House ตั้งอยู่บริเวณสวนสาธารณะเบญจสิริ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่รักสุขภาพ และเป็นการเพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้ที่มาออกกำลังกายที่สวนสาธารณะแห่งนี้ และบุคคลทั่วไปที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยทางร้านมีจุดมุ่งหมายเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่รักสุขภาพ ซึ่งมีความต้องการบริโภคผักที่มีความสด สะอาด และปลอดภัย อีกทั้งยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

รายชื่อของเจ้าของกิจการ

1. นางสาวจุฑามาศ บัวเขียว

การศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนสามร้อยยอดวิทยาคม

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2554 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นักศึกษาฝึกงาน

ตำแหน่ง หุ่นส่วน อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

หน้าที่รับผิดชอบ พนักงานขาย และให้บริการลูกค้า ประชาสัมพันธ์ร้านพร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า รวมถึงจัดจำหน่ายอาหารขายประจำวัน

2. นางสาวชนิดา วังแวง

การศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนลำปางกัลยาณี

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2554 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นักศึกษาฝึกงาน

ตำแหน่ง หุ่นส่วน อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

หน้าที่รับผิดชอบ ประสานงาน และจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จัดเรียง สินค้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย

ตารางที่ 1 แสดงแผนการดำเนินงานก่อนการเปิดกิจการ

ขั้นตอน	ผู้รับผิดชอบ	การดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ									
		2555									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ศึกษาข้อมูล และวางแผนในการประกอบธุรกิจ	เจ้าของกิจการ	■	■	■							
ระดมเงินทุน	เจ้าของกิจการ				■	■					
ติดต่อกับผู้ผลิตเพื่อสั่งซื้อสินค้า	เจ้าของกิจการ						■				
ออกแบบ และตกแต่งร้าน	เจ้าของกิจการ							■	■		
จัดหาอุปกรณ์ และติดตั้ง	เจ้าของกิจการ								■	■	
เปิดกิจการ	เจ้าของกิจการ										■

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์สถานะตลาด

สถานะอุตสาหกรรม

การปลูกพืชในระบบไฮโดรโปนิคส์เข้ามาสู่ประเทศไทยเมื่อประมาณ 10 ปีก่อน โดยผักไฮโดรโปนิคส์เข้ามามีบทบาทเพื่อแก้ปัญหาของการปลูกพืชในดิน ซึ่งมีการใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช รวมทั้งเชื้อโรคพืชที่อาศัยอยู่ในดิน ทำให้เกิดสารพิษตกค้างในผลผลิตเป็นอันตรายต่อผู้บริโภคและตัวเกษตรกรผู้ปลูก นอกจากนี้การปลูกพืชในดินยังต้องใช้น้ำมาก ถ้าปราศจากแหล่งน้ำก็ก่อให้เกิดปัญหาในการเพาะปลูกอีก การปลูกพืชในดินต้องมีการเตรียมดิน ปรับสภาพดิน และต้องใช้น้ำปุ๋ยเคมีสูตรต่าง ๆ ตามอายุพืช "ไฮโดรโปนิคส์" จึงเป็นระบบการปลูกพืชที่เข้ามาแก้ปัญหาดังกล่าว ประกอบกับทางภาครัฐมีการส่งเสริมให้ประชาชนหันมาบริโภคผัก ผลไม้ปลอดสารพิษ และส่งเสริมให้ประชาชนออกกำลังกายเป็นประจำ เพื่อให้ร่างกายมีความแข็งแรงสมบูรณ์ ลดปัญหาจากโรคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น โรคอ้วน ความดันโลหิตสูง โรคเบาหวาน เป็นต้น

โดยในภาคสินค้าเกษตรผัก และผลไม้ เป็นสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญในการบริโภคมากขึ้น เนื่องจากผลผลิตส่วนใหญ่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากการขยายการเพาะปลูกตามแรงจูงใจของผู้บริโภค และราคาสินค้า ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากโครงการประกันรายได้ของรัฐ และการส่งเสริมจากทางภาครัฐในเรื่องของการบริโภคผักปลอดสารพิษ ที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตสูงขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อการรักษาสุขภาพ โดยเน้นเรื่องของการรับประทานผัก โดยเฉพาะผักปลอดสารพิษแบบไฮโดรโปนิคส์ ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา มีการปลูกผักไฮโดรโปนิคส์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดพืชผักปลอดจากสารพิษ และผู้บริโภคมากขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจที่มีโอกาสการเติบโตสูงในอนาคต

สภาวะตลาด

ปัจจุบันวิถีชีวิตของคนไทยมีความเร่งรีบ มีเวลาดูแลตนเองและครอบครัวค่อนข้างน้อย จึงทำให้มีความต้องการในการเลือกบริโภค โดยเน้นที่การดูแลสุขภาพเป็นสำคัญ ซึ่งการรับประทานผักไฮโดรโปนิคส์เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคให้ความสนใจเป็นอย่างมาก แต่ ปริมาณผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย รวมถึงราคาของสินค้าที่มีราคาค่อนข้างสูง มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค เนื่องจากผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่มีความต้องการในสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมเพราะปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อผักปลอดสารพิษแต่ละครั้งผู้บริโภคจะมีการวางแผนไว้ล่วงหน้า และต้องการความสะดวกในการซื้อ

การแบ่งส่วนทางการตลาด

1.ด้านประชากรศาสตร์

กลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจในการรับประทานผักปลอดสารพิษ และสนใจในเรื่องของสุขภาพ โดยไม่จำกัดเพศ และอายุ

2.ด้านภูมิศาสตร์

กิจการแบ่งกลุ่มผู้บริโภคออกเป็น กลุ่มผู้บริโภคที่อาศัยในเขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ รวมถึงบุคคลทั่วไป ที่ใช้บริการรถไฟฟ้าสถานีพร้อมพงษ์ และมาทำกิจกรรมภายในอุทยานเบญจสิริ และห้างสรรพสินค้า Emporium

3.ด้านพฤติกรรมศาสตร์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการเป็น กลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ ต้องการความสะดวก ต้องการความปลอดภัยในการบริโภค ต้องการความประหยัด และความสะดวกในการซื้อ และกลุ่มผู้บริโภคที่มีความชื่นชอบการบริโภคผักปลอดสารพิษ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แนวโน้มทางการตลาด

เนื่องจากผู้บริโภคผักปลอดสารพิษมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีพื้นฐานความสนใจจากการดูแลสุขภาพ จากการศึกษาการวิจัยของบริษัท มายแซร์ จำกัด พบว่า กระแสการดูแลสุขภาพ และความเป็นอยู่ของผู้บริโภคยุค 2009 มีแนวโน้มด้านสุขภาพ และความเป็นอยู่ของผู้บริโภคทั่วโลก ไม่ได้หยุดเฉพาะเรื่องการรักษาโรค หรือร่างกายให้แข็งแรงสมบูรณ์แต่ให้ความสนใจเพิ่มมากขึ้นในเรื่องของการป้องกัน และดูแลสุขภาพก่อนที่จะมีอาการเจ็บป่วยรวมถึงการรักษาสุขภาพจิตใจให้สมบูรณ์และแข็งแรง สำหรับคนไทย 77% มีแนวโน้มใส่ใจสุขภาพมากยิ่งขึ้น โดยกิจกรรมหลักของการดูแลสุขภาพของคนไทย คือ การรับประทานผัก

และผลไม้ การดื่มน้ำมากๆ การใช้เวลากับครอบครัว การออกกำลังกายการเล่นกีฬา และการใช้เวลากับเพื่อนผ่านทางอินเทอร์เน็ต

ในขณะที่ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุขได้กำหนดให้มีการกินผักให้มากขึ้น และกินผลไม้ให้เป็นประจำ เป็นหนึ่งในโภชนบัญญัติ 9 ประการ และได้ส่งเสริมให้คนไทยกินผักวันละ 4 – 6 ทัพพี และกินผลไม้วันละ 3 – 5 ส่วน หรือครึ่งหนึ่งของอาหารทุกมื้อ

ซึ่งจากผลการศึกษการวิจัย แสดงให้เห็นว่า ปัจจุบันผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจในเรื่องของการรักษาสุขภาพ โดยเน้นที่การรับประทานผัก เพื่อช่วยให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง และป้องกันอาการเจ็บป่วยที่อาจเกิดขึ้น เช่น โรคสมองเสื่อม โรคไขมันอุดตันในเส้นเลือด โรคมะเร็งลำไส้ และโรคเบาหวาน เป็นต้น

ตลาดเป้าหมาย

การเลือกตลาดเป้าหมายของกิจการอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่สนใจในการรับประทานผักปลอดสารพิษเพื่อสุขภาพ ทุกเพศทุกวัย รวมถึงนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ และผู้ที่สัญจรผ่านไปมาด้วย เนื่องจากที่ตั้งของกิจการ อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าพร้อมพงษ์ ห้างสรรพสินค้า Emporium และอยู่ตรงข้ามกับอุทยานเบญจสิริ

ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ลักษณะกลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน แม่บ้าน ผู้ที่มีพฤติกรรมบริโภคผักปลอดสารพิษ รวมถึงผู้ที่เป็นมังสวิรัต เพื่อรักษาสุขภาพ ลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นโรคหัวใจ มะเร็ง รวมถึงคอเลสเตอรอลด้วย

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (FIVE FORCE MODEL)

1. คู่แข่งขันในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผักปลอดสารพิษแบบไฮโดรโปนิคส์มีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมนี้มีจำนวนน้อยราย และที่ตั้งของร้าน Veggie House ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า และสวนสาธารณะซึ่งมีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก ประกอบกับในบริเวณดังกล่าวมีคู่แข่งน้อยราย และธุรกิจมีความได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้งที่มีลูกค้าเป้าหมายอยู่เป็นจำนวนมาก

2. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

เนื่องจากตลาดผักปลอดสารพิษโดยเฉพาะผักไฮโดรโปนิกส์มีผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายน้อยราย แต่ความต้องการของผู้บริโภคมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อมีน้อย ประกอบกับทางร้านได้ใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า ที่มีความแตกต่างจากสินค้าที่จำหน่ายในตลาดทั่วไป โดยเฉพาะในห้างสรรพสินค้าที่มีราคาค่อนข้างสูง ทำให้อำนาจในการต่อรองของผู้บริโภคลดน้อยลง

3. อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต

ในด้านของอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากวัตถุดิบที่สำคัญของทางร้านมาจากการรับซื้อสินค้าจากสวนผักไฮโดรโปนิกส์จากผู้ผลิตโดยตรง ซึ่งทางกิจการได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีจนเกิดเป็นการสร้างความไว้วางใจต่อผู้ผลิต ส่งผลให้ธุรกิจมีอำนาจการต่อรองที่สูงขึ้น ทั้งเรื่องของราคาวัตถุดิบ และคุณภาพของวัตถุดิบ รวมถึงในการจัดซื้อวัตถุดิบนั้น ทางผู้จัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตได้มีนโยบายในการขายให้แก่เจ้าของกิจการ โดยมีการส่งวัตถุดิบเพิ่มจากจำนวนวัตถุดิบที่สั่งซื้อ เพื่อป้องกันการเกิดวัตถุดิบเสียหาย หรือชำรุด

4. อุปสรรคคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา

เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสนใจและเพิ่มความเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพของตนเอง และครอบครัวมากยิ่งขึ้น ทำให้การบริโภคผักปลอดสารพิษแบบไฮโดรโปนิกส์เพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจนี้มีความน่าสนใจดึงดูดคู่แข่งรายใหม่ให้เข้ามาได้ง่าย แต่เมื่อเข้ามาแล้วผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผัก ราคาที่ยุติธรรม และการบริการการเสนอขายสินค้า

ดังนั้นธุรกิจจึงใช้กลยุทธ์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าโดยใช้วิธีการสร้างความแตกต่าง สร้างจุดเด่นในเรื่องของคุณภาพของสินค้าที่มีความสด สะอาด ปลอดภัย และมีราคาที่เหมาะสม ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ของทางร้าน

5. สินค้าทดแทน

ในธุรกิจร้านขายผักไฮโดรโปนิกส์เพื่อสุขภาพนั้น สามารถมีสินค้าทดแทนจากสินค้าประเภทอื่น ๆ ได้ง่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำมาทดแทนผักไฮโดรโปนิกส์ได้ คือ ผักปลอดสารพิษแบบออร์แกนิกส์ ผลไม้สด อาหารเพื่อสุขภาพ และผักสดอื่น ๆ ที่มีจำหน่ายตามท้องตลาดทั่วไป ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจดูแลสุขภาพได้เช่นกัน

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจโดยการวิเคราะห์ SWOT

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
บุคลากร	- เจ้าของกิจการทำการบริหารเอง ทำให้เป็นการควบคุมต้นทุนใน ส่วนของ ค่าจ้างแรงงาน และค่า ฝึกอบรมทักษะพนักงาน	- เนื่องจากเจ้าของกิจการเป็นนัก ลงทุนมือใหม่ ทำให้ยังขาด ประสบการณ์การขายสินค้า และ การบริการ
เงินทุน	- เงินทุนที่นำมาใช้ในกรณีลงทุน เป็นของเจ้าของกิจการทั้งหมดทำให้ลดความเสี่ยงในเรื่องของการ กู้และภาระดอกเบี้ย	- เมื่อต้องการขยายกิจการเงินลงทุน ในส่วนของเจ้าของอาจไม่เพียงพอ ในอนาคตอาจต้องจัดหาเงินทุนเพิ่ม จากแหล่งเงินทุนต่างๆ เช่นสถาบัน การเงิน
อุปกรณ์	- มีความทันสมัยได้รับมาตรฐาน มีความเที่ยงตรงแม่นยำ ดูแลรักษา ง่าย ใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยาก	- เมื่อเวลาผ่านไปเครื่องชั่งน้ำหนักที่ เป็นแบบดิจิทัลอาจมีความ ผิดพลาดในการวัดได้ - อุปกรณ์ที่นำมาใช้อาจมีราคาสูง
วัตถุดิบ	- วัตถุดิบที่ใช้ในการจัดจำหน่ายมี คุณภาพ มีความปลอดภัยต่อ ผู้บริโภค - วัตถุดิบมีความหลากหลาย	- เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการจัด จำหน่ายมีอายุการจัดเก็บค่อนข้าง สั้น ทำให้เมื่อมีวัตถุดิบเหลือจะเกิด การเน่าเสียได้ง่าย เนื่องจากสินค้า ของทางร้านเป็นสินค้าประเภทผัก จึงต้องมีความสดใหม่อยู่เสมอ

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ระบบบริหาร	<p>- ธุรกิจร้านขายผักเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ดังนั้นการบริหารจึงมีความคล่องตัวสูง อีกทั้งเจ้าของกิจการได้บริหารงานเองทั้งในส่วนของบริการ การเป็นพนักงานขาย และการบริหารจัดการ เช่น การเงิน ทำให้เกิดความระมัดระวังเห็นปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งการเก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อการพัฒนากิจการสามารถทำได้โดยง่าย</p>	<p>- เนื่องจากเจ้าของเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ทำให้ยังขาดประสบการณ์ อาจมีข้อผิดพลาดบางประการที่ต้องปรับปรุงในระยะเริ่มแรกของการดำเนินกิจการ ทำให้อาจตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ไม่ดีเท่าที่ควร</p>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
สังคมและวัฒนธรรม	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันค่าครองชีพมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ประชาชนหันมาปรับเปลี่ยนการบริโภคจากนิยมบริโภคเนื้อสัตว์ หันมาบริโภคผักมากขึ้น - ปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจในเรื่องของคุณภาพมากยิ่งขึ้นจึงทำให้หันมารับประทานผักปลอดสารพิษเพื่อเป็นการบำรุงรักษาสุขภาพ <p>เมื่อไทยมีสภาพอากาศ และพื้นที่สมบูรณ์ ซึ่งเป็นผลดีต่อการเจริญเติบโตของพืชผัก ผลไม้</p>	<ul style="list-style-type: none"> - เนื่องจากสภาวะโลกร้อนส่งผลให้สภาพอากาศเกิดความแปรปรวน และผันผวนค่อนข้างมาก เช่น ฝนตกหนักเกิดอุทกภัย หรือ เกิดภาวะภัยแล้งในบางพื้นที่ ส่งผลให้พืชผัก ผลไม้บางครั้งไม่ได้คุณภาพ และอาจทำให้ได้รับผลผลิตน้อยกว่าความต้องการของผู้บริโภค

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
เทคโนโลยี	<ul style="list-style-type: none"> - ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของโลกยุคปัจจุบันทำให้เครื่องจักรระบบการผลิต ระบบคอมพิวเตอร์ ต่างๆ มีการพัฒนาให้มีความทันสมัย ถูกต้องแม่นยำ มีการรับรองมาตรฐาน ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ และมีปริมาณที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค - การใช้เทคนิควิธีการปลูกที่ทันสมัยทำให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันมีการพัฒนาเทคนิคในการปลูกผักเพิ่มมากขึ้น อาจส่งผลให้วิธีการปลูกผักแบบไฮโดรโปนิกส์ล้ำสมัยได้
เศรษฐกิจ	<ul style="list-style-type: none"> - การปรับตัวของสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศสอดคล้องกับเศรษฐกิจภาคการเกษตรที่มีการขยายตัวส่งผลให้เป็นโอกาสที่ดีในการจำหน่ายสินค้าเกษตร 	<ul style="list-style-type: none"> - จากผลกระทบวิกฤตการเงินของประเทศสหรัฐอเมริกาทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้นมีผลกระทบต่อต้นทุนการจัดจำหน่ายสินค้า รวมไปถึงต้นทุนการขนส่งสินค้า

บทที่ 4
แผนบริหารจัดการ

ร้าน Veggie House ให้ความสำคัญในการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ โดยเน้นในเรื่องของวัตถุดิบที่สด สะอาด ปลอดภัย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่หันมาให้ความสนใจต่อการดูแลสุขภาพของตนเอง และครอบครัว ในราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ

ร้าน Veggie House

ที่ตั้งกิจการ

เลขที่ 593/2 สุขุมวิท 33-33/1 คลองเตย กรุงเทพมหานคร

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

ห้างหุ้นส่วนสามัญ

เงินลงทุน

เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ 1,000,000 บาท

รายชื่อของเจ้าของกิจการ

1. นางสาวจุฑามาศ บัวเขียว

การศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนสามร้อยยอดวิทยาคม

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2554 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นักศึกษาฝึกงาน

ตำแหน่ง หุ้นส่วน อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

หน้าที่รับผิดชอบ พนักงานขาย และให้บริการลูกค้า ประชาสัมพันธ์ร้านพร้อมทั้งอำนวยความสะดวก
สะดวกให้แก่ลูกค้า รวมถึงจัดทำบัญชีการขายประจำวัน

2. นางสาวนิตา วังเวว

การศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนลำปางกัลยาณี

พ.ศ. 2554 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2554 การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นักศึกษาฝึกงาน

ตำแหน่ง หุ้นส่วน อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

หน้าที่รับผิดชอบ ประสานงาน และจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จัดเรียง สินค้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 1 แสดงโครงสร้างการบริหารงานในองค์กร

หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1. นางสาวจุฑามาศ บัวเขียว

หน้าที่ความรับผิดชอบ พนักงานขายและให้บริการลูกค้า ประชาสัมพันธ์ร้านพร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า รวมถึงจัดทำบัญชีการขายประจำวัน

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

2. นางสาวนิตา วังเวว

หน้าที่ความรับผิดชอบ ประสานงาน และจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จัดเรียง สินค้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท ต่อ เดือน

วิสัยทัศน์

เป็นผู้จัดจำหน่ายผักไฮโดรโปนิคส์ที่มีคุณภาพ และได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า และลูกค้านี้ถึงเป็นอันดับแรก

พันธกิจ

1. มุ่งเน้นสินค้าที่มีคุณภาพ มีความสดใหม่ และมีราคาที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
2. ให้บริการลูกค้าด้วยความเต็มใจ สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. เป็นร้านขายผักไฮโดรโปนิคส์ที่รู้จักและได้รับการยอมรับของผู้บริโภคในบริเวณเขตคลองเตย
2. มีส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านขายผักที่จัดจำหน่ายในบริเวณที่ตั้งของร้าน Veggie House 5%
3. จัดหาสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละวัน

เป้าหมายระยะกลาง

1. เพิ่มสินค้าภายในร้านให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น การจำหน่ายสลัดผักเพื่อ

คุณภาพ

2. เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดจากเดิม 5% เป็น 10%

เป้าหมายระยะยาว

1. รักษาคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าเกิดการไว้วางใจต่อทางร้าน
2. มีการขยายสาขาไปยังพื้นที่อื่นอีก 2 สาขา
3. ขอดการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key of Success)

1.รักษามาตรฐานของสินค้าให้มีความสด สะอาด ปลอดภัย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น และไว้วางใจต่อร้าน Veggie House

2.มีความซื่อสัตย์ ต่อผู้บริโภคโดยการจัดหาสินค้าที่ได้คุณภาพ มีความปลอดภัย ปลอดภัยจากสารพิษในราคาที่ยุติธรรม

3.ให้ความสำคัญต่อลูกค้าอย่างเท่าเทียมกัน และให้บริการลูกค้าด้วยความเต็มใจ

4.มีการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต และ การมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อพนักงาน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5 แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

ทางร้าน Veggie House ได้มีการวางแผนการตลาดโดย ต้องการมีส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านขายผักเพื่อสุขภาพเป็นส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 60% ในบริเวณเขตคลองเตย และมีการสร้างการรับรู้ในตราสินค้าอย่างต่อเนื่องโดยใช้การใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายการจัดจำหน่ายที่ต้องการให้เพิ่มขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง มีลูกค้าประจำที่เพิ่มขึ้น และได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคที่จากการเกิดความไว้วางใจในตัวสินค้าที่มีความสด สะอาด ปลอดภัย และมีราคาที่เหมาะสมในปริมาณที่คุ้มค่า

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ร้าน Veggie House มีกลุ่มตลาดเป้าหมาย คือ ผู้บริโภค ประชาชนทั่วไปทุกเพศทุกวัย เนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่ให้ความสนใจ และเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพของตนเอง และครอบครัวมากยิ่งขึ้น ทำให้ทางร้านสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง โดยยึดหลักการมุ่งตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เลือกรับประทานอาหารที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกาย มีคุณค่าทางโภชนาการ และมีความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภคเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพอใจสูงสุด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กลยุทธ์ทางการตลาด (4P's)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ร้าน Veggie House มีผลิตภัณฑ์ได้แก่ผักไฮโดรโปนิคส์ชนิดต่างๆ ที่ได้รับการคัดสรรมาเป็นอย่างดี และมีคุณภาพโดยจะเน้นในเรื่องของผักที่มีความสด สะอาด ปลอดภัย และให้ความสำคัญในเรื่องของความสดใหม่ของผักเป็นพิเศษ โดยมีการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการเก็บรักษาวัตถุดิบเพื่อให้คงความสดอยู่เสมอ อีกทั้งทางร้านมีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้า ซึ่งสามารถช่วยให้ทางร้านทราบความต้องการของผู้บริโภค และสามารถกำหนดปริมาณความต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคได้อีกด้วย เนื่องจากสินค้าของทางร้านมี

อายุการจัดเก็บค่อนข้างสั้น ประกอบกับทางร้านเน้นในเรื่องของการจำหน่ายสินค้าที่มีความสดใหม่ และมีคุณภาพที่มีมาตรฐาน เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจสูงสุด

กลยุทธ์ด้านราคา

ในการกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคานี้ ทางร้าน Veggie House ได้ใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาโดยเน้นการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า โดยมีการกำหนดราคาของสินค้าของทางร้านที่มีราคาต่ำกว่าราคาผักไฮโดรโปนิคส์ที่จำหน่ายอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง ซึ่งการตั้งราคาที่ต่ำกว่านี้เป็นการสร้างการรับรู้ถึงคุณภาพของสินค้าที่มีความสดใหม่ ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ภายใต้อัตราที่เหมาะสม

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากร้าน Veggie House มีสถานที่ตั้งอยู่บริเวณที่ใกล้กับสวนสาธารณะเบญจสิริ ซึ่งเป็นสถานที่ที่คนนิยมมาออกกำลังกาย หรือพาครอบครัวมาพักผ่อน โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพ ซึ่งตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางร้าน และลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีกำลังซื้อสูง และร้านยังตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าพร้อมพงษ์ ซึ่งเป็นสถานที่ที่มีคนพลุกพล่าน สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย และมีการคมนาคมที่สะดวกสบายอีกด้วย ในเรื่องของการตกแต่งภายในร้านได้มีการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบแยกหมวดหมู่ชัดเจน มีการตกแต่งร้านที่เน้นการตกแต่งให้ใกล้ชิดธรรมชาติ ใช้การตกแต่งของสีเขียวเป็นหลัก และจัดรูปแบบให้มีความโปร่งโล่งดูแล้วสบายตา เพื่อให้ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าของทางร้านรู้สึกผ่อนคลายมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

มีแนวคิดในการส่งเสริมการตลาดโดยใช้วิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ร้านผ่านใบปลิวที่ระบุถึงรายละเอียดของสินค้าที่จำหน่าย สถานที่ตั้ง เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ของลูกค้าในวงกว้าง และทางร้านยังมีแนวคิดในการใช้ถึงผ้ามาเป็นบรรจุภัณฑ์ โดยทางลูกค้านำถุงผ้าของทางร้านมาซื้อซ้ำจะได้ส่วนลดเพิ่ม ซึ่งเป็นการช่วยแก้ปัญหาภาวะโลกร้อน และเป็นการลดการใช้ถุงพลาสติก อีกทั้งยังทำให้ลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำอีกด้วย อีกทั้งทางร้านยังใช้พนักงานขายช่วยในการส่งเสริมการตลาด และเป็นการสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เนื่องจากพนักงานขายมีทักษะในการขาย และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำให้สามารถจูงใจลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น อีกทางหนึ่งก็เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรม การซื้อของลูกค้าด้วย เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุง แก้ไข และพัฒนา การให้บริการของทางร้านต่อไป

ผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4 แสดงผลิตภัณฑ์ของร้าน

ผลิตภัณฑ์	
ผักสลัด	ผักไทย
ผักกรีน ไอ้ค	ผักคะน้าฮ่องกง
ผักเรด ไอ้ค	ผักโขม
ผักกรีนบัตตาเวีย	ผักกวางตุ้ง
ผักเรดบัตตาเวีย	ผักบุ้งจีน
ผักมิชุน่า	พริกขี้หนูสวน
ผักกาดคอส	มะเขือเทศราชินี
ผักบัตเตอร์เฮด	ผักบ้วยเล้ง
ผักฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	กระเพรา
ผักกรีนคัลลอร์ด	ต้นหอม
ผักเรดคัลลอร์ด	ผักชี
ผักกาดแก้ว	ผักกาดขาว
ผักร็อกเก็ต	

สัญลักษณ์ของร้าน



ภาพที่ 2 สัญลักษณ์ของร้าน Veggie House

บรรจุภัณฑ์ของร้าน



ภาพที่ 3 ถุงผ้าสำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6
แผนการผลิต

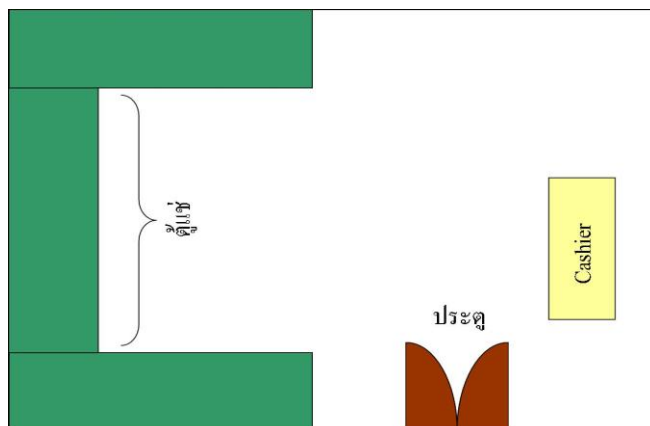
สถานที่ประกอบการในการผลิต

ร้าน Veggie House ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 593/2 สุขุมวิท 33-33/1 คลองเตย กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 4 แสดงแผนที่ตั้งร้าน Veggie House

ร้าน Veggie House มีการตกแต่งโดยเน้นความโปร่ง สบายตา มีการใช้สีเขียวเป็นสีพื้นหลัก และมีการใช้รูปภาพของผักไฮโดรโปนิคส์เข้ามาตกแต่ง มีการจัดวางอุปกรณ์ต่างๆ อย่างเป็นระเบียบ เพื่อเพิ่มพื้นที่ใช้สอยภายในร้านเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจเมื่อเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของทางร้าน



ภาพที่ 5 แสดงแผนผังการจัดการจัดวางร้าน Veggie House

เหตุผลที่เลือกทำธุรกิจ ณ สถานที่ปัจจุบัน

1. ตั้งอยู่ในบริเวณแหล่งชุมชน และแหล่งสำคัญทางเศรษฐกิจ เช่นห้างสรรพสินค้า โรงแรม ร้านอาหาร อาคารสำนักงานต่าง ๆ เป็นต้น
2. สถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ที่ใส่ใจดูแลสุขภาพ และกลุ่มคนวัยทำงาน
3. การเดินทางมีความสะดวกสูง เนื่องจากอยู่ใกล้กับรถไฟฟ้าสถานีพร้อมพงษ์ และมีรถขนส่งมวลชนให้บริการวิ่งผ่านตลอดเวลา
4. สถานที่ตั้งของกิจการอยู่ติดถนนใหญ่ จึงสามารถมองเห็นได้ชัดเจน สามารถสังเกตได้ง่าย

วัตถุประสงค์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผักไฮโดรโปนิกส์ที่ใช้จำหน่ายเป็นสินค้าคุณภาพที่มีความสด สะอาด ปลอดภัยต่อผู้บริโภคเพื่อให้เกิดการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด ทางร้านมีผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ตารางที่ 5 แสดงรายการวัตถุดิบของทางร้าน Veggie House

ผลิตภัณฑ์	
ผักสลัด	ผักไทย
ผักกรีน โอ๊ค	ผักคะน้าฮ่องกง
ผักเรด โอ๊ค	ผักโขม
ผักกรีน บัตตาเวีย	ผักกวางตุ้ง
ผักเรด บัตตาเวีย	ผักบุ้งจีน
ผักมิซึน่า	พริกขี้หนูสวน
ผักกาดคอส	มะเขือเทศราชินี
ผักบัตเตอร์เฮด	ผักปวยเล้ง
ผักฟิลเลย์โอเช่เบิร์ก	กระเพรา
ผักกรีน คลอรด์	ต้นหอม
ผักเรดคลอรด์	ผักชี
ผักกาดแก้ว	ผักกาดขาว
ผักร็อกเก็ต	

กำลังการผลิต

จำนวนวันที่ใช้ในการให้บริการต่อปี	365 วัน
จำนวนเวลาที่ใช้ในการให้บริการต่อวัน	12 ชั่วโมง
ให้บริการทุกวัน : วันจันทร์ – ศุกร์	เปิด 09.00 น. – 21.00 น.
	วันเสาร์ – อาทิตย์ เปิด 09.30 น. – 21.30 น.
อัตราค่าแรงงานในการให้บริการ	12,000 บาท ต่อ เดือน

ตารางที่ 6 แสดงเครื่องจักร และ เครื่องใช้สำนักงาน

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม (บาท)
เครื่องจักร			
ตู้แช่หน้าเปิด ความจุ 4.8 ตารางเมตร	3	45,000	135,000
เครื่องชั่งดิจิตอลแบบ 7 กิโลกรัม	1	550	550
เครื่องใช้สำนักงาน			
เคาน์เตอร์และเก้าอี้	1	3,000	3,000
เครื่องเก็บเงิน	1	1,500	1,500
โทรศัพท์	1	300	300
รวม	7		140,350

ขั้นตอนการให้บริการ

การให้บริการของร้าน Veggie House นั้นเป็นการจำหน่ายผักไฮโดรโปนิคส์ที่มีคุณภาพ สะอาด และสด ซึ่งเปิดบริการทุกวัน โดยวันจันทร์ – ศุกร์ จะเปิดบริการตั้งแต่เวลา 09.00 น. – 21.00 น. และ วันเสาร์ – อาทิตย์ ทางร้านเปิดให้บริการตั้งแต่ 09.30 น. – 21.30 น. โดยทางร้านจะคำนึงถึงการให้บริการต่อลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากต้องการสร้างความประทับใจตั้งแต่ลูกค้าได้เข้ามาในร้าน จนกระทั่งเดินออกจากร้านไป นอกจากนี้ทางร้านยังได้คำนึงถึงคุณภาพของสินค้าอีกด้วย โดยขั้นตอนของการบริการดังกล่าวสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. เมื่อลูกค้าเข้ามาในร้านจะมีพนักงานให้การต้อนรับลูกค้า

2. ลูกค้าเดินดูสินค้าภายในร้านจะมีพนักงานคอยดูแลลูกค้า สอบถามความต้องการ และ ให้คำแนะนำแก่ลูกค้า

3. เมื่อลูกค้าได้สินค้าตามต้องการแล้ว จากนั้นพนักงานจะนำสินค้าใส่ถุงผ้าของทางร้าน

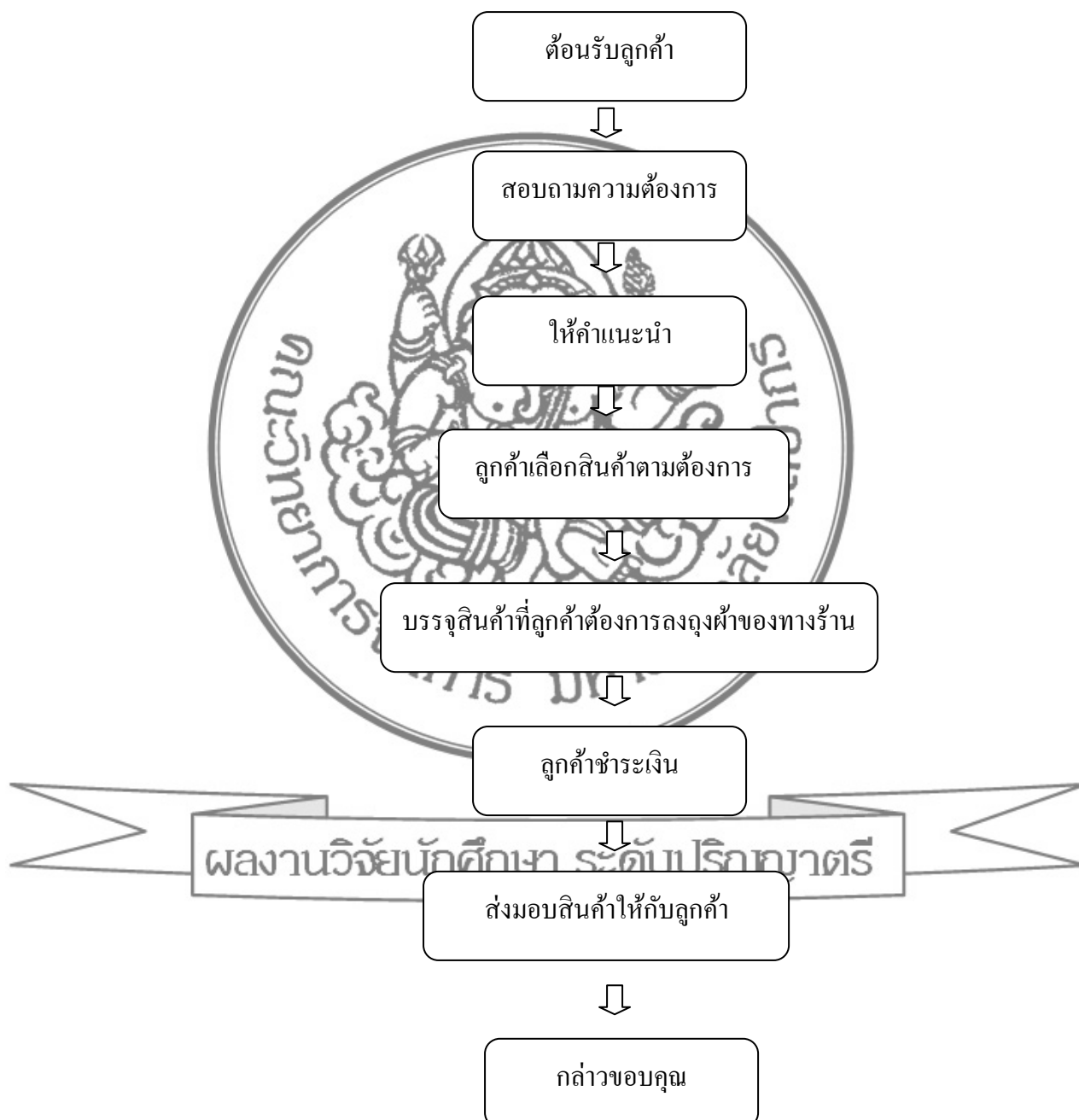
4. ลูกค้าชำระเงิน หลังจากนั้นพนักงานส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า

5. ก่อนลูกค้าออกจากร้าน พนักงานก็จะกล่าวขอบคุณลูกค้า

หลังจากนั้น พนักงานจะทำการเก็บข้อมูลของลูกค้าหลังจากการขายสินค้า เพื่อนำมา วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าว่าต้องการสินค้าชนิดใด และการให้บริการของทางร้านเป็นที่

น่าสนใจหรือไม่ เพื่อนำมาปรับปรุง และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคตรงจุดที่สุด

แผนผังกระบวนการให้บริการ



ภาพที่ 6 แสดงกระบวนการการให้บริการของร้าน

บทที่ 7
แผนการเงิน

ตารางที่ 7 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวนทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	1,000,000.00			1,000,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	1,000,000.00			1,000,000.00
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการ ผลิต	135,550.00			135,550.00
เครื่องใช้สำนักงาน	4,800.00			4,800.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	140,350.00			140,350.00
3. ระบายก่อนการดำเนินงาน				
ระบายในการเตรียมการ	60,000.00			60,000.00
รวมระบายก่อนการดำเนินงาน	60,000.00			60,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,200,350.00			1,200,350.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วน ของผู้เจ้าของ	1.00			1.00

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต										
ตู้แช่	3	45,000.00	135,000.00	20%	27,000.00	108,000.00	81,000.00	54,000.00	27,000.00	0.00
เครื่องชั่ง										
ดีจิตอล	1	550.00	550.00	20%	110.00	440.00	330.00	220.00	110.00	0.00
รวม	4	45,550.00	135,550.00		27,110.00	108,440.00	81,330.00	54,220.00	27,110.00	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน										
เครื่องเก็บเงิน	1	1,500.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	0.00
เคาน์เตอร์รับออเดอร์ + เก้าอี้	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
โทรศัพท์	1	300.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	0.00
รวม	3	4,800.00	4,800.00		960.00	3,840.00	2,880.00	1,920.00	960.00	0.00
รวมทั้งสิ้น	7	50,350.00	140,350.00		28,070.00	112,280.00	84,210.00	56,140.00	28,070.00	0.00

ตารางที่ 9 ประมาณการในการขายรายเดือน

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
จำนวนชิ้นที่ขาย (หน่วย)													
โทรศัพท์มือถือ	100.00	90.00	90.00	100.00	90.00	90.00	90.00	90.00	100.00	90.00	90.00	100.00	1,120.00
กางเกง	400.00	450.00	450.00	400.00	450.00	450.00	400.00	450.00	450.00	450.00	450.00	400.00	5,300.00
ข้าวผัด	450.00	400.00	400.00	450.00	400.00	400.00	450.00	400.00	450.00	400.00	450.00	450.00	5,000.00
กระดาษ	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	50.00	60.00	60.00	60.00	770.00
ดินเหนียว	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	50.00	70.00	60.00	60.00	780.00
ผักชี	90.00	90.00	70.00	90.00	80.00	80.00	80.00	80.00	50.00	70.00	80.00	90.00	950.00
มะเขือเทศราชินี	250.00	250.00	220.00	220.00	210.00	210.00	210.00	220.00	250.00	240.00	240.00	250.00	2,770.00
ผักกาดขาว	300.00	280.00	280.00	300.00	280.00	280.00	280.00	290.00	300.00	280.00	300.00	300.00	3,470.00
ผักคะน้าฮ่องกง	220.00	220.00	200.00	220.00	200.00	210.00	200.00	210.00	220.00	210.00	220.00	230.00	2,560.00
ผักบุ้งจีน	100.00	90.00	80.00	90.00	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	90.00	100.00	100.00	1,070.00
ผักโง้ว	200.00	210.00	210.00	220.00	210.00	200.00	200.00	200.00	220.00	200.00	220.00	220.00	2,510.00
ผักขอกุ้ง	190.00	180.00	180.00	180.00	150.00	150.00	180.00	150.00	150.00	180.00	180.00	180.00	2,050.00
ผักกาดแก้ว	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	260.00	240.00	240.00	260.00	2,920.00

ตารางที่ 9 ประมาณการในการขายรายเดือน (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)													
ทรัพย์สินส่วน	16,000.00	14,400.00	14,400.00	16,000.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	16,000.00	14,400.00	14,400.00	16,000.00	179,200.00
สภาพสุ	24,000.00	22,500.00	22,500.00	24,000.00	24,000.00	22,500.00	20,000.00	22,500.00	24,000.00	22,500.00	22,500.00	24,000.00	275,000.00
บวยง	33,750.00	30,000.00	30,000.00	33,750.00	30,000.00	30,000.00	33,750.00	30,000.00	33,750.00	30,000.00	32,250.00	33,750.00	381,000.00
กระพร	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	2,500.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00	38,500.00
ต้นทอ	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	2,500.00	3,500.00	4,000.00	4,000.00	39,000.00
คัก	4,950.00	4,950.00	3,850.00	4,950.00	4,000.00	4,400.00	4,400.00	4,400.00	2,750.00	3,850.00	4,400.00	4,950.00	52,250.00
บะซอกร	17,500.00	17,500.00	15,400.00	15,400.00	14,700.00	14,700.00	14,700.00	15,400.00	17,500.00	16,800.00	16,800.00	17,500.00	193,900.00
คัก	60,000.00	56,000.00	56,000.00	60,000.00	56,000.00	56,000.00	56,000.00	56,000.00	60,000.00	56,000.00	60,000.00	60,000.00	694,000.00
คัก	22,000.00	22,000.00	20,000.00	22,000.00	20,000.00	21,000.00	20,000.00	21,000.00	22,000.00	21,000.00	22,000.00	23,000.00	256,000.00
คัก	20,000.00	18,000.00	16,000.00	18,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	20,000.00	18,000.00	20,000.00	20,000.00	214,000.00
คัก	13,000.00	13,650.00	13,650.00	14,300.00	13,650.00	13,650.00	13,650.00	13,650.00	14,300.00	13,650.00	14,300.00	14,300.00	163,150.00
คัก	17,100.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	13,500.00	13,500.00	16,200.00	13,500.00	13,500.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	184,500.00
คัก	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	26,000.00	24,000.00	24,000.00	26,000.00	292,000.00

ตารางที่ 9 ประมาณการในการขายรายเดือน (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
รายเดือนการขาย (บาท)													
เงินสด	30,000.00	30,000.00	36,000.00	36,000.00	30,000.00	30,000.00	28,000.00	28,500.00	28,500.00	29,500.00	30,000.00	30,000.00	367,200.00
กำไรสุทธิ	30,000.00	24,000.00	33,600.00	36,000.00	30,000.00	30,000.00	31,200.00	28,500.00	28,500.00	30,000.00	30,000.00	28,800.00	361,200.00
กำไรสุทธิสุทธิ	24,000.00	28,500.00	25,200.00	25,200.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	25,200.00	26,400.00	26,400.00	28,500.00	28,500.00	310,800.00
เงินสดสุทธิ	28,750.00	28,750.00	28,750.00	28,750.00	31,050.00	31,050.00	31,050.00	31,050.00	31,050.00	28,750.00	28,750.00	31,050.00	358,800.00
สินค้าคงเหลือ	27,600.00	27,600.00	23,000.00	23,000.00	28,750.00	28,750.00	23,000.00	23,000.00	27,600.00	23,000.00	23,000.00	27,600.00	305,900.00
เงินปัน	6,900.00	6,900.00	6,900.00	8,050.00	8,050.00	6,900.00	6,900.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00	5,750.00	6,900.00	80,500.00
เงินสดสุทธิรวม	24,000.00	24,000.00	24,000.00	21,600.00	21,600.00	22,800.00	24,000.00	25,200.00	25,200.00	24,000.00	21,600.00	22,800.00	280,800.00
กำไรสุทธิสุทธิรวม	24,000.00	24,000.00	26,400.00	24,000.00	24,000.00	22,800.00	24,000.00	25,200.00	25,200.00	22,800.00	24,000.00	26,400.00	297,800.00
เงินสด	39,000.00	39,000.00	36,400.00	36,400.00	39,000.00	36,400.00	37,700.00	37,700.00	39,000.00	37,700.00	39,000.00	39,000.00	456,300.00
กำไรสุทธิ	39,000.00	39,000.00	39,000.00	39,000.00	36,400.00	37,700.00	39,000.00	37,700.00	40,300.00	37,700.00	39,000.00	39,000.00	462,800.00
รวมสุทธิ (เงินสด)	531,550.00	517,250.00	517,250.00	531,600.00	509,500.00	505,900.00	506,100.00	506,600.00	532,900.00	507,150.00	524,750.00	544,050.00	6,239,600.00
เงินต้นรวมการขาย (บาท)	531,550.00	517,250.00	517,250.00	531,600.00	509,500.00	505,900.00	506,100.00	506,600.00	532,900.00	507,150.00	524,750.00	544,050.00	6,239,600.00

ตารางที่ 10 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าที่ขาย (กก.)		(+5%)	(+5%)	(+5%)	(+5%)
พริกขี้หนูสวน	1,120.00	1,176.00	1,235.00	1,297.00	1,362.00
กวางตุ้ง	5,500.00	5,775.00	6,064.00	6,367.00	6,685.00
ปวยเล้ง	5,080.00	5,334.00	5,600.00	5,880.00	6,174.00
กระเพรา	770.00	808.00	848.00	890.00	934.00
ต้นหอม	780.00	819.00	860.00	903.00	948.00
ผักชี	950.00	997.00	1,047.00	1,099.00	1,154.00
มะเขือเทศราชินี	2,770.00	2,908.00	3,053.00	3,206.00	3,366.00
ผักกาดขาว	3,470.00	3,643.00	3,825.00	4,016.00	4,217.00
ผักคะน้าฮ่องกง	2,560.00	2,688.00	2,822.00	2,963.00	3,111.00
ผักบุ้งจีน	1,070.00	1,123.00	1,179.00	1,238.00	1,300.00
ผักโขม	2,510.00	2,635.00	2,767.00	2,905.00	3,050.00
ผักร็อกเก็ต	2,050.00	2,152.00	2,260.00	2,373.00	2,492.00
ผักกาดแก้ว	2,920.00	3,066.00	3,219.00	3,380.00	3,549.00
เรดคอรัล	3,060.00	3,213.00	3,374.00	3,543.00	3,720.00
กรีนคอรัล	3,010.00	3,160.00	3,318.00	3,484.00	3,658.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	2,590.00	2,719.00	2,855.00	2,998.00	3,148.00
บัตเตอร์เฮด	3,120.00	3,276.00	3,440.00	3,612.00	3,793.00
ผักกาดคอส	2,660.00	2,793.00	2,933.00	3,080.00	3,234.00
มิชุน่า	700.00	735.00	772.00	811.00	852.00
เรดบัตตาเวียน	2,340.00	2,457.00	2,580.00	2,709.00	2,844.00
กรีนบัตตาเวียน	2,440.00	2,562.00	2,690.00	2,824.00	2,965.00
เรดโอ๊ค	3,510.00	3,685.00	3,869.00	4,062.00	4,265.00
กรีนโอ๊ค	3,560.00	3,738.00	3,925.00	4,121.00	4,327.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	58,540.00	61,462.00	64,535.00	67,761.00	71,148.00

ตารางที่ 10 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาสินค้า (บาท/กก.)					
พริกขี้หนูสวน	160.00	160.00	160.00	180.00	180.00
กวางตุ้ง	50.00	50.00	50.00	60.00	60.00
ปวยเล้ง	75.00	75.00	75.00	75.00	85.00
กระเพรา	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
ต้นหอม	50.00	50.00	70.00	70.00	70.00
ผักชี	55.00	55.00	75.00	75.00	75.00
มะเขือเทศราชินี	70.00	70.00	70.00	70.00	80.00
ผักกาดขาว	200.00	200.00	210.00	210.00	220.00
ผักคะน้าฮ่องกง	100.00	100.00	100.00	100.00	110.00
ผักบุ้งจีน	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
ผักโขม	65.00	65.00	65.00	75.00	85.00
ผักร็อคเก็ต	90.00	90.00	90.00	90.00	100.00
ผักกาดแก้ว	100.00	100.00	100.00	100.00	110.00
เรดคอรด์	120.00	120.00	120.00	130.00	130.00
กรีนคอรด์	120.00	120.00	120.00	130.00	130.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	120.00	120.00	120.00	130.00	130.00
บัตเตอร์เฮด	115.00	115.00	115.00	115.00	120.00
ผักกาดคอส	115.00	115.00	115.00	120.00	120.00
มิชุน่า	115.00	115.00	115.00	115.00	130.00
เรดบัตตาเวียน	120.00	120.00	120.00	120.00	130.00
กรีนบัตตาเวียน	120.00	120.00	120.00	120.00	130.00
เรดโอ๊ค	130.00	130.00	130.00	150.00	150.00
กรีนโอ๊ค	130.00	130.00	130.00	150.00	150.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	107.39	107.39	109.57	114.57	119.35

ตารางที่ 10 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขาย (บาท)					
พริกขี้หนูสวน	179,200.00	188,160.00	197,600.00	233,460.00	245,160.00
กวางตุ้ง	275,000.00	288,750.00	303,200.00	382,020.00	401,100.00
ปวยเล้ง	381,000.00	400,050.00	420,000.00	441,000.00	524,790.00
กระเพรา	38,500.00	40,400.00	42,400.00	44,500.00	46,700.00
ต้นหอม	39,000.00	40,950.00	60,200.00	63,210.00	66,360.00
ผักชี	52,250.00	54,835.00	78,525.00	82,425.00	86,550.00
มะเขือเทศราชินี	193,900.00	203,560.00	213,710.00	224,420.00	269,280.00
ผักกาดขาว	694,000.00	728,600.00	803,250.00	843,360.00	927,740.00
ผักคะน้าฮ่องกง	256,000.00	268,800.00	282,200.00	296,300.00	342,210.00
ผักบุ้งจีน	214,000.00	224,600.00	235,800.00	247,600.00	260,000.00
ผักโขม	163,150.00	171,275.00	179,855.00	217,875.00	259,250.00
ผักร็อกเก็ต	184,500.00	193,680.00	203,400.00	213,570.00	249,200.00
ผักกาดแก้ว	292,000.00	306,600.00	321,900.00	338,000.00	390,390.00
เรดคอรัล	367,200.00	385,560.00	404,880.00	460,590.00	483,600.00
กรีนคอรัล	361,200.00	379,200.00	398,160.00	452,920.00	475,540.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	310,800.00	326,280.00	342,600.00	389,740.00	409,240.00
บัตเตอร์เฮด	358,800.00	376,740.00	395,600.00	415,380.00	455,160.00
ผักกาดคอส	305,900.00	321,195.00	337,295.00	369,600.00	388,080.00
มิหนุ่	80,500.00	84,525.00	88,780.00	93,265.00	110,760.00
เรดบัตตาเวียน	280,800.00	294,840.00	309,600.00	325,080.00	369,720.00
กรีนบัตตาเวียน	292,800.00	307,440.00	322,800.00	338,880.00	385,450.00
เรดไอ้ค	456,300.00	479,050.00	502,970.00	609,300.00	639,750.00
กรีน ไอ้ค	462,800.00	485,940.00	510,250.00	618,150.00	649,050.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	6,239,600.00	6,551,030.00	6,954,975.00	7,700,645.00	8,435,080.00
เงินสดรับจากการขาย (บาท)	6,239,600.00	6,551,080.00	7,286,060.00	8,835,455.00	11,060,965.00

ตารางที่ 11 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรง (กก.)		(+5%)	(+5%)	(+5%)	(+5%)
พริกขี้หนูสวน	1,120.00	1,176.00	1,235.00	1,297.00	1,362.00
กวางตุ้ง	5,500.00	5,775.00	6,064.00	6,367.00	6,685.00
ปวยเล้ง	5,080.00	5,334.00	5,600.00	5,880.00	6,174.00
กระเพรา	770.00	808.00	848.00	890.00	934.00
ต้นหอม	780.00	819.00	860.00	903.00	948.00
ผักชี	950.00	997.00	1,047.00	1,099.00	1,154.00
มะเขือเทศราชินี	2,770.00	2,908.00	3,053.00	3,206.00	3,366.00
ผักกาดขาว	3,470.00	3,643.00	3,825.00	4,016.00	4,217.00
ผักคะน้าฮ่องกง	2,560.00	2,688.00	2,822.00	2,963.00	3,111.00
ผักบุ้งจีน	1,070.00	1,123.00	1,179.00	1,238.00	1,300.00
ผักโขม	2,510.00	2,635.00	2,767.00	2,905.00	3,050.00
ผักร็อคเก็ต	2,050.00	2,152.00	2,260.00	2,373.00	2,492.00
ผักกาดแก้ว	2,920.00	3,066.00	3,219.00	3,380.00	3,549.00
เรดคอรัล	3,060.00	3,213.00	3,374.00	3,543.00	3,720.00
กรีนคอรัล	3,010.00	3,160.00	3,318.00	3,484.00	3,658.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	2,590.00	2,719.00	2,855.00	2,998.00	3,148.00
บัตเตอร์เฮด	3,120.00	3,276.00	3,440.00	3,612.00	3,793.00
ผักกาดคอส	2,660.00	2,793.00	2,933.00	3,080.00	3,234.00
มิชุน่า	700.00	735.00	772.00	811.00	852.00
เรดบัตตาเวียน	2,340.00	2,457.00	2,580.00	2,709.00	2,844.00
กรีนบัตตาเวียน	2,440.00	2,562.00	2,690.00	2,824.00	2,965.00
เรดโอ๊ค	3,510.00	3,685.00	3,869.00	4,062.00	4,265.00
กรีนโอ๊ค	3,560.00	3,738.00	3,925.00	4,121.00	4,327.00
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรง (กก.)	58,540.00	61,462.00	64,535.00	67,761.00	71,148.00

ตารางที่ 11 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/กก.)					
พริกขี้หนูสวน	100.00	100.00	100.00	110.00	110.00
กวางตุ้ง	25.00	25.00	25.00	30.00	30.00
ปวยเล้ง	45.00	45.00	45.00	45.00	50.00
กระเพรา	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
ต้นหอม	25.00	25.00	30.00	25.00	30.00
ผักชี	25.00	25.00	30.00	25.00	30.00
มะเขือเทศราชินี	25.00	25.00	25.00	25.00	30.00
ผักกาดขาว	50.00	50.00	50.00	60.00	60.00
ผักคะน้าฮ่องกง	45.00	45.00	45.00	45.00	50.00
ผักบุ้งจีน	50.00	50.00	50.00	60.00	60.00
ผักโขม	40.00	40.00	40.00	45.00	50.00
ผักร็อคเก็ต	50.00	50.00	50.00	50.00	60.00
ผักกาดแก้ว	60.00	60.00	60.00	60.00	70.00
เรดคอรัล	80.00	80.00	80.00	90.00	90.00
กรีนคอรัล	80.00	80.00	80.00	90.00	90.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	70.00	70.00	70.00	75.00	80.00
บัตเตอร์เฮด	75.00	75.00	75.00	80.00	80.00
ผักกาดคอส	75.00	80.00	80.00	85.00	85.00
มิชุน่า	75.00	75.00	75.00	75.00	85.00
เรดบัตตาเวียน	80.00	80.00	80.00	80.00	90.00
กรีนบัตตาเวียน	80.00	80.00	80.00	80.00	90.00
เรดโอ๊ค	80.00	80.00	80.00	90.00	90.00
กรีนโอ๊ค	80.00	80.00	80.00	90.00	90.00

ตารางที่ 11 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
พริกขี้หนูสวน	112,000.00	117,600.00	123,500.00	142,670.00	149,820.00
กวางตุ้ง	137,500.00	144,375.00	151,600.00	191,010.00	200,550.00
ปวยเล้ง	228,600.00	240,030.00	252,000.00	264,600.00	308,700.00
กระเพรา	19,250.00	20,200.00	21,200.00	22,250.00	23,350.00
ต้นหอม	19,500.00	20,475.00	25,800.00	22,575.00	28,440.00
ผักชี	23,750.00	24,925.00	31,410.00	27,475.00	34,620.00
มะเขือเทศราชินี	69,250.00	72,700.00	76,325.00	80,150.00	100,980.00
ผักกาดขาว	173,500.00	182,150.00	191,250.00	240,960.00	253,020.00
ผักคะน้าฮ่องกง	115,200.00	120,960.00	126,990.00	133,335.00	155,550.00
ผักบุ้งจีน	53,500.00	56,150.00	58,950.00	74,280.00	78,000.00
ผักโขม	100,400.00	105,400.00	110,680.00	130,725.00	152,500.00
ผักร็อคเก็ต	102,500.00	107,600.00	113,000.00	118,650.00	149,520.00
ผักกาดแก้ว	175,200.00	183,960.00	193,140.00	202,800.00	248,430.00
เรดคอรัล	244,800.00	257,040.00	269,920.00	318,870.00	334,800.00
กรีนคอรัล	240,800.00	252,800.00	265,440.00	313,560.00	329,220.00
ฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก	181,300.00	190,330.00	199,850.00	224,850.00	251,840.00
บัตเตอร์เฮด	234,000.00	245,700.00	258,000.00	288,960.00	303,440.00
ผักกาดคอส	199,500.00	223,440.00	234,640.00	261,800.00	274,890.00
มิชุน่า	52,500.00	55,125.00	57,900.00	60,825.00	72,420.00
เรดบัตตาเวียน	187,200.00	196,560.00	206,400.00	216,720.00	255,960.00
กรีนบัตตาเวียน	195,200.00	204,960.00	215,200.00	225,920.00	266,850.00
เรดโอ๊ค	280,800.00	294,800.00	309,520.00	365,580.00	383,850.00
กรีนโอ๊ค	284,800.00	299,040.00	314,000.00	370,890.00	389,430.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	3,431,050.00	3,616,320.00	3,806,715.00	4,299,455.00	4,746,180.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงสุทธิ	3,481,050.00	3,666,320.00	3,856,715.00	4,349,455.00	4,796,180.00
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	-	-	-	-
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต	3,481,050.00	3,666,320.00	3,856,715.00	4,349,455.00	4,796,180.00
เจ็ดสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	3,481,050.00	3,666,320.00	3,856,715.00	4,349,455.00	4,796,180.00

ตารางที่ 12 ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	3,481,050.00	3,666,320.00	3,856,715.00	4,349,455.00	4,796,180.00
ค่าสาธารณูปโภค	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
ค่าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	3,505,550.00	3,690,820.00	3,881,215.00	4,373,955.00	4,820,680.00
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	27,110.00	27,110.00	27,110.00	27,110.00	27,110.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	27,110.00	27,110.00	27,110.00	27,110.00	27,110.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	3,532,660.00	3,717,930.00	3,908,325.00	4,401,065.00	4,847,790.00
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-	-	-
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	3,532,660.00	3,717,930.00	3,908,325.00	4,401,065.00	4,847,790.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00
ค่าเช่าสถานที่	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ค่าสาธารณูปโภค	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าโฆษณา และประชาสัมพันธ์	14,000.00	13,000.00	12,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าโทรศัพท์	6,000.00	6,200.00	6,500.00	6,600.00	6,750.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเริ่มแรก	60,000.00	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	506,000.00	445,200.00	444,500.00	442,600.00	442,750.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
รวมค่าเสื่อมราคา	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	506,960.00	446,160.00	445,460.00	443,560.00	443,710.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	506,000.00	445,200.00	444,500.00	442,600.00	442,750.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	6,239,600.00	6,551,080.00	7,286,060.00	8,835,455.00	11,060,965.00
รวมรายได้	6,239,600.00	6,551,080.00	7,286,060.00	8,835,455.00	11,060,965.00
หัก ต้นทุนขายสินค้า	3,532,660.00	3,717,930.00	3,908,325.00	4,401,065.00	4,847,790.00
กำไรขั้นต้น	2,706,940.00	2,833,150.00	3,377,735.00	4,434,390.00	6,213,175.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	506,960.00	446,160.00	445,460.00	443,560.00	443,710.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	2,199,980.00	2,386,990.00	2,932,275.00	3,990,830.00	5,769,465.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	2,199,980.00	2,386,990.00	2,932,275.00	3,990,830.00	5,769,465.00
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	427,495.00	474,247.50	610,568.75	924,749.00	1,458,339.50
กำไรสุทธิ	1,772,485.00	1,912,742.50	2,321,706.25	3,066,081.00	4,311,125.50
กำไรสะสม	1,772,485.00	3,685,227.50	6,006,933.75	9,073,014.75	13,384,140.25

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	6,239,600.00	6,551,080.00	7,286,060.00	8,835,455.00	11,060,965.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรง	- 3,481,050.00	- 3,666,320.00	- 3,856,715.00	- 4,349,455.00	- 4,796,180.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	- 24,500.00	- 24,500.00	- 24,500.00	- 24,500.00	- 24,500.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	- 506,000.00	- 445,200.00	- 444,500.00	- 442,600.00	- 442,750.00
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	-	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้ของปีก่อน	-	- 427,495.00	- 474,247.50	- 610,568.75	- 924,749.00
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	2,228,050.00	1,987,565.00	2,486,097.50	3,408,331.25	4,872,786.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	- 135,550.00	-	-	-	-
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	- 4,800.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมการลงทุน	- 140,350.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,000,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,000,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	3,087,700.00	1,987,565.00	2,486,097.50	3,408,331.25	4,872,786.00
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	-	- 3,087,700.00	- 5,075,265.00	- 7,561,362.50	- 10,969,693.75
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	3,087,700.00	- 5,075,265.00	7,561,362.50	10,969,693.75	15,842,479.75

ตารางที่ 16 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดในมือ และเงินสดในธนาคาร	3,087,700.00	5,075,265.00	7,561,362.50	10,969,693.75	15,842,479.75
สินทรัพย์คงเหลือ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,087,700.00	5,075,265.00	7,561,362.50	10,969,693.75	15,842,479.75
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์ และเครื่องใช้สำนักงาน-สุทธิ	112,280.00	84,210.00	56,140.00	28,070.00	-
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	112,280.00	84,210.00	56,140.00	28,070.00	-
รวมสินทรัพย์	3,199,980.00	5,159,475.00	7,617,502.50	10,997,763.75	15,842,479.75
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	427,495.00	474,247.50	610,568.75	924,749.00	1,458,339.50
รวมหนี้สินหมุนเวียน	427,495.00	474,247.50	610,568.75	924,749.00	1,458,339.50
รวมหนี้สิน	427,495.00	474,247.50	610,568.75	924,749.00	1,458,339.50
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-น.ส.จุฑามาศ	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ทุน-น.ส.ชนิดา	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
กำไรสะสม	1,772,485.00	3,685,227.50	6,006,933.75	9,073,014.75	13,384,140.25
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,772,485.00	4,685,227.50	7,006,933.75	10,073,014.75	14,384,140.25
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,199,980.00	5,159,475.00	7,617,502.50	10,997,763.75	15,842,479.75

ตารางที่ 17 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	7.22	10.7	12.38	11.86	10.86
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	55.57	77.79	129.78	314.76	0
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	1.95	1.27	0.96	0.8	0.7
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนสินทรัพย์	0.13	0.09	0.08	0.08	0.09
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.15	0.1	0.09	0.09	0.1
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	55.39%	37.07%	30.48%	27.88%	27.21%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	63.93%	40.83%	33.13%	30.44%	29.97%
อัตรากำไรขั้นต้น	43.38%	43.25%	46.36%	50.19%	56.17%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	35.26%	36.44%	40.25%	45.17%	52.16%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	8,993,992.31				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	36%				
ระยะเวลาคืนทุน	9 เดือน				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 จำนวนภาษีนิติบุคคล SME

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษี	2,199,980.00	2,386,990.00	2,932,275.00	3,990,830.00	5,769,465.00
0-150,000 (ยกเว้นภาษี)					
150,001-1,000,000 (อัตราภาษี 15%)	127,500.00	127,500.00	127,500.00	127,500.00	127,500.00
1,000,001-3,000,000 (อัตราภาษี 25%)	299,995.00	346,747.50	483,068.75	500,000.00	500,000.00
มากกว่า 3,000,000 (อัตราภาษี 30%)		-	-	297,249.00	830,839.50
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	427,495.00	474,247.50	610,568.75	924,749.00	1,458,339.50



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 19 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
<p>1. ไม่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กิจการกำหนด</p>	<p>- ทำให้กิจการมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น มียอดขาย และรายได้ลดลง ส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการลดลง</p>	<p>- ทำการประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยใช้สื่อคอมพิวเตอร์(Social Network) ผ่านสื่อต่างๆ เช่น การโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ และการแจกใบปลิว เป็นต้น</p> <p>- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การจัดโปรโมชั่นพิเศษ ในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น เทศกาลกินเจ โดยการจัดให้มีการจำหน่ายสินค้าในราคาพิเศษ และการจัดโปรโมชั่นสะสมแต้ม โดยลูกค้าที่ซื้อสินค้าครบ 10 ครั้ง เมื่อซื้อสินค้าครั้งต่อไปจะได้รับส่วนลดพิเศษ 5%</p> <p>- สร้างสายผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การรับจัดทำกระเช้าผัก เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อไปเป็นของฝากได้ และการจัดทำชุดสลัดผัก เพื่อเพิ่มยอดขาย</p>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
2. ราคาวัตถุดิบที่ใช้มีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้น	- ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ส่งผลให้กำไรต่อหน่วยลดลง	- ติดต่อผู้ผลิต เพื่อต่อรองเกี่ยวกับราคาสินค้า หรือติดต่อกับผู้ผลิตรายใหม่ที่มีราคาต่ำกว่า
3. เงินทุนหมุนเวียนในกิจการไม่เพียงพอ	- ทำให้กิจการตกอยู่ในภาวะเสี่ยงที่ต้องปิดกิจการ ซึ่งอาจประสบปัญหาในการจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงาน	- ทำการระดมเงินทุนเพิ่มเติมโดยการจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ เช่น การกู้เงินจากสถาบันการเงินเพิ่ม
4. มีสินค้าคงเหลือในปริมาณมาก เช่น ผักชนิดต่างๆ	- เนื่องจากสินค้าของกิจการ เป็นสินค้าที่มีระยะเวลาในการจัดเก็บค่อนข้างสั้นทำให้เกิดการเน่าเสียได้ง่าย จึงส่งผลให้เกิดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าเพิ่มมากขึ้น	- ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภค ว่านิยมรับประทานผักชนิดใดเพื่อนำมาใช้ในการจัดซื้อสินค้าให้มีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และเน้นการลดการเกิดสินค้าคงเหลือ - สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้น เช่น ติดต่อกับร้านอาหารในละแวกใกล้เคียง - นำสินค้าคงเหลือมาแปรรูป เช่น การทำซดสลัดผักเพื่อสุขภาพ และการนำสินค้ามาแปรรูปในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น

ตารางที่ 19 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
5. ภัยธรรมชาติต่างๆ เช่น ปัญหาอุทกภัย เป็นต้น	<ul style="list-style-type: none"> - เนื่องจากที่ตั้งของกิจการอาจตั้งอยู่ในพื้นที่เสี่ยงต่อการเกิดอุทกภัย ทำให้อาจไม่สามารถเปิดกิจการในช่วงเวลานั้นได้ ส่งผลให้รายได้ของกิจการลดลง - การเกิดอุทกภัย ทำให้การขนส่งสินค้ามีความล่าช้ามากยิ่งขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ทางร้านจะต้องมีการวางแผนในการขยายกิจการไปยังที่อื่น เช่น ตลาด หรือ การขายโดยใช้รถบรรทุกสินค้าแทนการตั้งร้าน เป็นต้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

กระต่ายกินผัก. นานาน่ารู้ [Online]. Accessed 20 August 2011. Available from

http://www.kataikinpuk-hydroponic.com/index_thai.html

กรุงเทพธุรกิจ. คนไทยใส่ใจสุขภาพมากยิ่งขึ้น [Online]. Accessed 28 August 2011. Available from

<http://www.bangkokbiznews.com/home/detail/business/research/20090828/>

ตลาดสี่มุมเมือง. ราคาสินค้าประเภทผัก [Online]. Accessed 9 January 2012. Available from

<http://www.taladsimuumuang.com/dmma/Portals/PriceList.aspx?id=01>

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. ผักครึ่งหนึ่ง อย่างอื่นครึ่งหนึ่ง [Online].

Accessed 5 February 2012. Available from <http://www.thaihealth.or.th>

[/healthcontent/article/20516](http://www.thaihealth.or.th/healthcontent/article/20516)

Jeabjeab shop. ถัวยุโรปและประโยชน์ผักสลัด [Online]. Accessed 22 January 2012.

Available from http://www.saladhydroponics.com/product.php?id_product=24



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

1. ผักสลัด

1.1 ผักกรีนโอ๊ค

เป็นผักใบเขียวที่นิยมนำมาทำสลัดผัก เครื่องเคียง ยำ ช่วยสร้างเม็ดเลือด บำรุงสายตา ประสาท กล้ามเนื้อ และช่วยบำรุงเส้นผม



1.2 ผักเรดโอ๊ค

เป็นผักสลัดใบหยัก สีน้ำตาลแดง เนื้อค่อนข้างนุ่ม มีโฟเลตและธาตุเหล็กสูง มีวิตามินซีสูง บำรุงผิวพรรณ ป้องกันโรคปากนกกระจอก บำรุงสายตา ระบบประสาทและ กล้ามเนื้อ



1.3 ผักกรีนบัตตาเวีย

นิยมทำสลัดหรือยำ และทานเป็นเครื่องเคียง มีรสชาติ กรอบ อร่อย



1.4 ผักเรดบัตตาเวีย

ผักสลัดที่มีใบสีแดงสวยสด นิยมทำสลัด หรือเครื่องเคียง ยำ มีรสชาติ กรอบ อร่อย เหมือนกรีนบัตเตอร์เวีย



1.5 ผักมิชุน่า

เป็นผักที่มีก้านใบเล็ก ยาว สีขาว ใบเรียวยาว และขอบใบหยัก เหมือนฟันเลื่อยมีคุณสมบัติพิเศษตรงความเผ็ดร้อนคล้ายพริกไทย แต่มีรสชาติคล้าย กับผักจำพวก กะหล่ำปลีเป็นผักที่อุดมไปด้วย



สารอาหาร ที่จำเป็นต่อร่างกายหลายอย่าง เช่นกรดโฟลิก เบต้าแคโรทีน และวิตามินซี รวมถึงยังเป็นแหล่งอาหารชั้นยอด ของสารต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งมีประโยชน์ ในการช่วยป้องกันร่างกายจากการเป็นโรคหัวใจด้วย

1.6 ผักกาดคอส

ผักสลัดใบเขียว ใบยาวใหญ่รสชาติหวานเล็กน้อย กรอบอร่อย ช่วยป้องกันโรคโลหิตจาง และช่วยให้เส้นเลือดฝอยแข็งตัว



1.7 ผักบัตเตอร์เฮด

ผักสลัดใบเขียว ใบกว้างกลม รสชาติหวานเล็กน้อย กรอบอร่อย ช่วยบำรุงสายตา บำรุงเส้นผม บำรุงประสาท และกล้ามเนื้อ และช่วยในการลดคอเรสเตอรอล



1.8 ผักฟิลเลย์ไอซ์เบิร์ก

นิยม นำมาทำสลัด เครื่องเคียง ยำ มีรสชาตหวาน และกรอบ มากๆเป็นผักที่มีวิตามิน และธาตุเหล็กสูง ช่วยสร้างเม็ดเลือด และสร้างภูมิคุ้มกัน ป้องกันโรคหวัด



1.9 ผักกรีนคลอรัล

นิยมทำสลัด หรือเป็นเครื่องเคียง ยำ รสชาตคล้ายผักกาดหอม แต่หวาน อร่อยกว่า ให้เส้นใยอาหารสูง มีวิตามินซี สูง และช่วยสร้างเม็ดเลือด



1.10 ผักเรดคลอรัล

ผักสลัดใบหยัก ใบจะหยักมากกว่ากรีนโอ๊ค และ เรดโอ๊ค สีน้ำตาลแดงเนื้อค่อนข้างนุ่ม ช่วยสร้างเม็ดเลือด แก้มะเร็งลำไส้ ให้เส้นใยอาหารสูง ช่วยป้องกันโรคโลหิตจาง



1.11 ผักกาดแก้ว

ผักกาดหอมห่อ เป็นผักสีเขียวอ่อน ใบห่อเป็นหัว เนื้อในหนา กรอบเป็นแผ่นคลื่น ผักในตระกูลนี้มีปริมาณวิตามินซี และเบตาแคโรทีน พอประมาณแต่มีโฟเลตค่อนข้างสูง ช่วยป้องกันโรค



โลหิตจาง ผักกาดหอมห่อ นิยมบริโภคสด มีความหวานกรอบ เหมาะเป็นเครื่องเคียงอาหาร
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1.12 ผักร็อกเก็ต

เป็นผักสมุนไพร มีกลิ่นหอมเหมือนงา รสชาตเผ็ดนิดๆมี วิตามินเอ และวิตามินซีสูง นิยมรับประทานสด หรือร่วมกับผักสลัด



2. ผักไทย

2.1 ผักคะน้าฮ่องกง

เป็นผักที่มีแคลเซียมและสารต้านอนุมูลอิสระสูง คือ วิตามินซี และเบต้าแคโรทีน สริมสร้างสุขภาพผิวพรรณ และต้านทานการติดเชื้อคะน้าให้โฟเลต และธาตุเหล็กสูง ซึ่งสารทั้งสองชนิดนี้จำเป็นต่อการสร้างเม็ดเลือดแดง



2.2 ผักโขม

อุดมไปด้วยวิตามินเอ ซี กรดอะมิโน และสารอาหารอื่นๆ เช่น ธาตุเหล็ก แคลเซียม และฟอสฟอรัสสูง



2.3 ผักกวางตุ้ง

เป็นผักชนิดหนึ่งที่มีวิตามินซี และเบตาแคโรทีนสูง ซึ่งร่างกายสามารถนำไปใช้บำรุงสุขภาพดวงตาและเสริมสร้างภูมิคุ้มกันได้ ผักกวางตุ้งนั้นสามารถรับประทานได้แบบสดหรือจะนำไปปรุงอาหาร เช่น แกงจืด ต้มจับฉ่ายหรือนำไปผัดร่วมกับเนื้อสัตว์ก็ได้



2.4 ผักบุ้งจีน

บรรเทาอาการร้อนใน มีวิตามินเอบำรุงสายตา ธาตุเหล็กบำรุงเลือด มีแคลเซียม ฟอสฟอรัส และวิตามินซีสูง



2.5 พริกขี้หนูสวน

ยอดอ่อนรับประทาน โดยลวกเป็นผักแกล่อม้ำพริก หรือนำไปปรุงอาหารประเภทแกงจืด แกงเลียง มีสรรพคุณทางยาขับลม ขับปัสสาวะ



2.6 มะเขือเทศราชินี

ผลของมะเขือเทศอุดมไปด้วยวิตามินและเกลือแร่จำนวนมาก มะเขือเทศช่วยให้อวัยวะสดชื่น กระตุ้นน้ำย่อย ช่วยย่อยอาหาร และยังช่วยการระบายการขับถ่ายให้สะดวกขึ้นด้วย



2.7 ผักปวยเล้ง

มีคุณสมบัติเย็น รสหวาน สรรพคุณบำรุงเลือด ห้ามเลือด รักษา
อาการเลือดกำเดาออก อูจระเป็นเลือด ท้องผูก



2.8 กระเพรา

มีรสเผ็ดร้อน ช่วยบำรุงไฟธาตุ ขับลม แก้ปวดท้อง แก้จุกเสียด
ขับเหงื่อและขับน้ำนม บรรเทาอาการหอบหืด แก้ท้องอืด
ท้องเฟ้อ จุกเสียด และช่วยปรุงแต่งกลิ่นและรสของอาหาร
กะเพราสามารถนำมาประกอบอาหารได้หลายชนิด



2.9 ต้นหอม

ต้นหอมเป็นพืชล้มลุกขนาดเล็กตระกูลเดียวกับกระเทียม มี
หัวสีขาวอยู่ใต้ดิน ทำหน้าที่สะสมอาหาร ใบเป็นท่อยาว ปลาย
แหลม ภายในกลวง ดอกมีสีขาวออกเป็นช่อ นิยมนำไป
รับประทานเป็นผักเคียงกับอาหารชนิดอื่นๆ เช่น ข้าวหมูแดง
ส่วนใบใช้ตกแต่งโรยหน้าอาหาร และใส่ในต้ม ผัด ยำ แกง
ต่างๆ หรือนำไปคอง



2.10 ผักชี

ช่วยเป็นยาลดไขมันในเลือด แก้หัดหรือผื่น ขับเหงื่อขับลม
ท้องอืดท้องเฟ้อ ช่วยบำรุงกระเพาะอาหาร ทำให้เจริญอาหาร
แก้หัด แก้บิด ริดสีดวงทวาร นอกจากนี้ยังดับกลิ่นคาวของ
เนื้อได้ด้วย



2.11 ผักกาดขาว

มีฟอสฟอรัส มีวิตามินเอ และวิตามินบีสูง มีกรดโฟ
ลิกช่วยในกระบวนการสังเคราะห์สารพันธุกรรมดีเอ็นเอ ทำ
ให้เม็ดเลือดแดงแข็งแรง และช่วยในการย่อยอาหาร ขับ
ปัสสาวะ แก้ไอ ขับเสมหะ และแก้พิษสุรา นิยมนำมาใส่ซุป
ผัด แกงจืด จิ้มน้ำพริก ผักกาดคอง หรือนำมาดกแต่งจานอาหารเป็นต้น



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล นางสาวจุฑามาศ บัวเขียว
ที่อยู่ 358 หมู่ 2 ตำบลไร่ใหม่ อำเภอสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
77180

ประวัติการศึกษา

พ.ศ 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนสามร้อยยอด-
วิทยาคม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
พ.ศ 2554 ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล นางสาวชนิดา วังแวง
 ที่อยู่ 133 ถนนท่าคราวน้อย ตำบลสบตุ๋ย อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง 52100
 ประวัติการศึกษา
 พ.ศ 2551 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนลำปางกัลยาณี
 จังหวัดลำปาง
 พ.ศ 2554 ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
 ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี