



แผนธุรกิจ ร้าน Smiley Cupcake



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2554

แผนธุรกิจ ร้าน Smiley Cupcake



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้าน Smiley Cupcake” เสนอโดยนางสาวสุณีรัตน์ สรณะพิบูลย์ และ
นางสาวอัจฉราภรณ์ ยารังษี มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนา
ปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการ
จัดการ



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

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา
คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ
(ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)
..... / /

..... กรรมการ
(อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา) **คณาจารย์นักศึกษา ระดับปริญญาตรี**

..... กรรมการ
(อาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)
..... / /

12510173 , 12510201 : สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ธุรกิจคัพเค้ก Smiley Cupcake

ศุภนิรัตน์ สรณะพิบูลย์ และ อัจฉราภรณ์ ชาร์งยี : แผนธุรกิจคัพเค้ก Smiley Cupcake

อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ภาวิณี กาญจนากา. 132 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

Smiley Cupcake เป็นธุรกิจที่สร้างขึ้นเพื่อตอบสนองความชื่นชอบของผู้บริโภคที่มีความโปรดปรานในด้านการรับประทานของหวานอย่างคัพเค้ก โดย Smiley Cupcake เปิดให้บริการอยู่ใน Mansion 7 ในย่านธุรกิจติดถนนรัชดาภิเษก 14 ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ดำเนินการโดย นางสาวศุภนิรัตน์ สรณะพิบูลย์ และ นางสาวอัจฉราภรณ์ ชาร์งยี ในลักษณะของหุ้นส่วนสามัญ โดยจะเปิดให้บริการในวันที่ 1 ตุลาคม 2555 เป็นต้นไป ตั้งแต่เวลา 12.00 น. ถึง 24.00 น.

ธุรกิจคัพเค้ก เป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในปัจจุบัน แต่ธุรกิจนี้ยังมีอยู่น้อยมากเมื่อเทียบกับความต้องการของผู้บริโภค ประกอบกับธุรกิจคัพเค้กที่มีอยู่ในตลาดในปัจจุบันมีรูปแบบสินค้าที่คล้ายคลึงกันในเรื่องของรสชาติต่างๆและลักษณะหน้าตาของคัพเค้ก อีกทั้งในย่านธุรกิจอย่างถนนรัชดาภิเษกนั้นยังไม่มีธุรกิจที่เป็นร้านคัพเค้กโดยตรง ทำให้เป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจ Smiley Cupcake ที่จะสร้างคัพเค้กที่มีความแตกต่างเพื่อตอบสนองความต้องการ โดยมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มนักศึกษาและประชากรวัยทำงาน ที่อาศัยและทำงานอยู่ในย่านรัชดาภิเษก เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีจำนวนประชากรและกำลังซื้อเป็นจำนวนมาก

ร้าน Smiley Cupcake ได้ใช้กลยุทธ์ในการสร้างความเติบโต โดยการมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและการให้บริการเพื่อให้ธุรกิจเป็นที่จดจำและประทับใจแก่ลูกค้า และยึดมั่นในแนวทางการสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าและบริการ เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ธุรกิจคาดหวังไว้ ดังนั้น Smiley Cupcake จึงเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ 7 ประการ ในการสร้างความสำเร็จ โดยสร้างสรรค์รูปแบบคัพเค้กแนวฟีแฟนซี โดยมีทั้งฟีไทย ฟีจีนและฟีฝรั่ง ซึ่งทางร้านจะนำวัตถุดิบที่เป็นเอกลักษณ์ของประเทศนั้นๆมาผสมผสานกันให้เกิดเป็นคัพเค้กในรูปแบบของ Smiley Cupcake นอกจากสินค้าที่มีความแตกต่างแล้ว การให้บริการของร้านจะมีเอกลักษณ์ที่เน้นในเรื่องของการแต่งกายเป็นเหล่ากูดฟีที่จะสร้างรอยยิ้มและเสียงหัวเราะให้กับผู้ที่มาใช้บริการได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลงทุนโครงการด้วยเงินสดในสัดส่วนของผู้ถือหุ้น 50:50 เป็นเงินทั้งสิ้น 1,500,000 บาท โดย

คาดหวังว่าในสถานการณ์ปกติ ธุรกิจจะได้มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 4 เดือน ภายใต้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 33% และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,832,227.28 บาท

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา 1. 2.

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ไม่สามารถเสร็จสมบูรณ์ได้ หากปราศจากความช่วยเหลือและคำแนะนำจากบุคคลต่างๆ โดยทางผู้จัดทำขอขอบพระคุณอาจารย์ ภาวิณี กาญจนภา อาจารย์ที่ปรึกษาผู้ให้การอบรม สั่งสอนและหมั่นดูแลเอาใจใส่รวมถึงให้คำแนะนำและตรวจแก้ไขแผนธุรกิจฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ ร้านชวนชม เบเกอรี่ ที่เอื้อเฟื้อข้อมูลด้านราคาวัตถุดิบและอุปกรณ์สินค้าบางส่วนเพื่อนำมาจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ขอขอบพระคุณ ห้างสรรพสินค้า Mansion 7 ที่เอื้อเฟื้อรูปภาพสถานที่ตั้งร้านและข้อมูลร้านเพื่อนำมาใช้ในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้

แผนธุรกิจฉบับนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อประมวลความรู้ทั้งหมดที่ข้าพเจ้าได้ศึกษามาจากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร เพื่อเป็นผลงานในรายวิชา สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และให้เป็นข้อมูลเพื่อการจัดทำแผนธุรกิจต่อไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ก
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ ความเป็นมา เป็นมาของธุรกิจ	1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	1
ความเป็นมาของโครงการ	1
รายชื่อหุ้นส่วน และอัตราถือหุ้นครอง	3
การดำเนินธุรกิจ	4
แผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ	6
2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	8
แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ	8
มาตรฐานในการประกอบธุรกิจ	9
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	10
ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic)	10
ปัจจัยทางการเมือง (Political-Legal)	11
ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม (Socio Cultural)	11
ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological)	12
การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน	13
สภาพการแข่งขัน	13
คู่แข่งหน้าใหม่	14
สินค้าทดแทน	15
อำนาจต่อรองจากลูกค้า	16
อำนาจต่อรองจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	16
3 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)	17

ผลงานวิจัยฉบับนี้ถือเอา ระดับต้นปริญญาตรี

บทที่	หน้า
การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	17
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	22
4 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการทำธุรกิจ	
กลยุทธ์ระดับองค์กร กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และกลยุทธ์ระดับหน้าที่	25
วิสัยทัศน์	25
พันธกิจ	25
เป้าหมายในการทำธุรกิจ	25
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ	25
กลยุทธ์ระดับองค์กร	25
กลยุทธ์ระดับธุรกิจ	26
กลยุทธ์ระดับหน้าที่	27
5 แผนการบริหารจัดการ	29
การจัดการทรัพยากรบุคคล	31
กระบวนการในการสรรหา	31
คุณสมบัติของบุคลากร	31
การคัดเลือกบุคลากร	32
แผนการพัฒนากุศลกร	32
แผนการรักษากุศลกร	32
การควบคุมและการประเมินผลการปฏิบัติงาน	32
6 แผนการตลาด	33
การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	33
ลักษณะของผู้บริโภค	35
ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อ	36
ด้านผลิตภัณฑ์	36
ด้านราคา	37
ด้านการส่งเสริมการตลาด	38
การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ..	39
การแบ่งส่วนตามหลักภูมิศาสตร์	39

บทที่	หน้า
การแบ่งส่วนตามหลักประชากรศาสตร์	40
การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมศาสตร์	40
การเลือกตลาดเป้าหมาย	41
กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target Market)	41
กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target Market)	41
การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	41
ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	42
ผลิตภัณฑ์และบริการ	42
ราคา	46
ช่องทางการจัดจำหน่าย	47
การส่งเสริมการขาย	48
บรรจุภัณฑ์	48
ด้านบุคลากร	48
การให้ข่าวสาร	49
7 แผนการขายและการบริการ	50
ทำเลที่ตั้ง	50
สาเหตุการเลือกประกอบธุรกิจที่ Mansion 7	51
แผนผังร้าน Smiley Cupcake	51
ขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการของร้าน Smiley Cupcake	52
การสั่งวัตถุดิบ	52
การควบคุมคุณภาพการผลิต	53
การขายสินค้า	53
การบริการลูกค้า	53
การควบคุมการบริการ	54
8 แผนการเงิน	55
การประมาณการรายได้	55
ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	57
ประมาณการทรัพย์สินการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	58

ผลงานชิ้นนี้จัดทำขึ้นที่ มหาวิทยาลัยศิลปากร

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงรายชื่อหุ้นส่วน	3
2	แสดงแผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ	6
3	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	17
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	22
5	แสดงตำแหน่งหน้าที่และความรับผิดชอบ	30
6	แสดงอัตราตามตำแหน่งและเงินเดือน	30
7	แสดงพฤติกรรมกรรการบริโภคเบเกอร์รี่	34
8	แสดงสถานที่ที่นิยมซื้อเบเกอร์รี่ของผู้บริโภค	35
9	แสดงสถานที่ที่นิยมซื้อสินค้าประเภทเบเกอร์รี่ แบ่งตามช่วงอายุ	36
10	แสดงปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อการเลือก	36
11	แสดงปัจจัยทางด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อ	37
12	แสดงปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ	38
13	แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กสำเร็จรูป (จีน)	43
14	แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กสำเร็จรูป (ชุดเมนู)	44
15	แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กวันเกิด	46
16	แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กชุดแต่งงาน	46
17	ตารางแสดงราคาสินค้าเมื่อซื้อสินค้าเพิ่ม	47
18	ตารางเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	49
19	แสดงจำนวนประชากรทั้งหมดที่คาดว่าจะมาใช้บริการต่อวัน	56
20	แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	57
21	แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	58
22	แสดงประมาณการขายรายเดือน	68
23	แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	71
24	แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้าหลัก	73
25	แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้ารอง	82
26	แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า	86
27	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	87
28	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	88

ตารางที่		หน้า
29	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	89
30	แสดงประมาณการงบดุล	91
31	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	92
32	แสดงแผนสำรองไว้รองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดผลกระทบต่อธุรกิจ	94
33	แสดงจำนวนประชากร พื้นที่ ความหนาแน่น จำนวนบ้าน จำแนกตามแขวง ...	121



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ตำแหน่งสถานที่ตั้งร้าน Smiley Cupcake	5
2	สถานที่ตั้งร้าน Mansion7	5
3	สัญลักษณ์ของกิจการ	6
4	แสดงโครงสร้างธุรกิจร้าน Smiley Cupcake	30
5	แสดงพฤติกรรมกรซื้อเบเกอรี่ แบ่งตามช่วงอายุ	34
6	แสดงสถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อเบเกอรี่	35
7	แสดงปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ	37
8	แสดงปัจจัยด้านราคา	38
9	แสดงปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ	39
10	แสดงถึงตำแหน่งทางธุรกิจของ Smiley Cupcake	41
11	แสดงทำเลที่ตั้ง Mansion	50
12	แสดงแผนผังร้าน Smiley Cupcake	52
13	แสดงการขั้นตอนการตั้งสินค้า	52
14	แสดงขั้นตอนการให้บริการของร้าน Smiley Cupcake	53
15	แสดงการควบคุมคุณภาพการบริการ	54
16	แสดงสินค้าหลัก	117
17	แสดงคัพเค้กชั้น	117
18	แสดงคัพเค้กชุด	118
19	แสดงคัพเค้กชุดวันเกิด	118
20	แสดงภาพคัพเค้กแต่งงาน	119
21	แสดงภาพบรรยากาศร้าน	119

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ ความเป็นมาเป็นมาของธุรกิจ

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจคัพเค้ก
2. เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจในอนาคต
3. เพื่อหาผู้ร่วมลงทุนในการขยายกิจการในอนาคต

ความเป็นมาของโครงการ

คัพเค้ก (Cupcake) เริ่มแรกที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ราวช่วงต้นศตวรรษที่ 19 คิดขึ้นมา เพื่อต้องการประหยัดเวลาในการทำจึงได้คิดทำเค้กเป็นถ้วยๆขึ้นมา ซึ่งจริงๆต้นกำเนิดแล้วคำว่า Cupcake นั้น นักประวัติศาสตร์ด้านอาหารคิดว่าน่าจะมาจาก 2 พยางค์ คือ

1. มาจากการทำเค้กในถ้วย จึงเรียกว่า คัพเค้ก (Cupcake)
2. มาจากเวลาทำเค้กชนิดนี้ มาตรฐานในการตวงใช้ เป็นถ้วย จึงเรียกว่า คัพเค้ก

(Cupcake)

ในปัจจุบันมีการพัฒนา Cupcake โดยส่วนผสม, รูปร่าง, การตกแต่ง ที่หลากหลาย มีรูปแบบที่สวยงามจึงเหมาะสมในการนำไปจัดเลี้ยง นำไปเป็นของขวัญหรือของฝาก อีกทั้งมีรสชาติที่หอมหวาน มีขนาดที่เล็กทำให้สะดวกในการรับประทานสามารถทานให้หมดได้ โดยไม่จำเป็นต้องตัดแบ่งทานเหมือนเค้กปอนด์ ที่เหมาะสมกับการทานหลายๆคน และคัพเค้กยังมีราคาที่ถูกกว่า จึงเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย

ธุรกิจคัพเค้กเริ่มเป็นที่สนใจของนักลงทุน เนื่องจากธุรกิจคัพเค้กเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกำไรสูง อีกทั้งในปัจจุบันคัพเค้กได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นและกลุ่มคนในวัยทำงาน ซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลที่มีกำลังซื้อสินค้าและบริการรวมถึงมีความเต็มใจในการจ่ายเงินสำหรับสินค้านั้นๆ โดยหวังว่าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและการบริการที่ดี แต่ในการผลิตสินค้าและบริการของธุรกิจคัพเค้กที่มีอยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่จะมีรูปแบบสินค้าและบริการที่คล้ายกันทางเราจึงได้ศึกษาหาแนวทางในการที่จะสร้างรูปแบบของคัพเค้กที่แตกต่างจากท้องตลาดและเป็นเอกลักษณ์ของทางร้านเพื่อสร้างจุดขายให้กับตนเองได้ในภาวะที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง

Mansion 7 ถือเป็นอีกสถานที่ที่เกี่ยวหนึ่งในกรุงเทพฯ โดยตั้งอยู่ใจกลางเมืองย่านรัชดาภิเษก ซึ่งกำลังเป็นที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มวัยทำงานที่ต้องการความท้าทายและความแปลกใหม่ในการช้อปปิ้ง ที่จะพาทุกคนไปสัมผัสกับแหล่งช้อปปิ้งที่มีรูปแบบและแนวคิดรวมทั้งเรื่องราวต่างๆ ที่สร้างขึ้นมาเพื่อให้เกิดความรู้สึกเชื่อและรู้สึกว่าคุณค่าที่แห่งนี้มีความลึกซึ้ง ความน่าสะพรึงกลัวจริงๆ เกี่ยวกับบ้านผีสิง โดยร้านค้าแต่ละร้านใน Mansion 7 จะมีการตกแต่งบรรยากาศภายในร้านให้เข้ากับแนวคิดของ Mansion 7 รวมไปถึงมีการปรับปรุงสินค้าและบริการให้เข้ากับบรรยากาศ เช่น ร้านเครื่องเล่น เป็นร้านอาหารประเภทขนมจีน จะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของเส้นขนมจีนจากที่มีสีขาวให้เป็นสีดำและนำแผ่นทองคำมาแปะให้ดูแปลกใหม่และดูน่ากลัวเหมือนเป็นสิ่งที่มีการเล่นของ มีการปรุงเสก รวมทั้งมีการตกแต่งร้านให้สอดคล้องกับแนวคิดบ้านผีสิงได้อย่างลงตัว นอกจากนี้ Mansion 7 ยังได้มีการนำเอาเครื่องเล่นมาผสมผสานไว้ในแหล่งช้อปปิ้งนี้เพื่อให้ผู้ที่มาช้อปปิ้งพบกับความสนุกสนานและตื่นเต้น มากกว่าการที่ได้มาช้อปปิ้งอย่างเดียวการมีเครื่องเล่น เช่น บ้านผีสิง ทำให้ผู้ที่ได้มานั้นได้สัมผัสบรรยากาศอันลึกลับใน Mansion 7 แห่งนี้มากยิ่งขึ้น

ด้วยที่ตั้งที่สามารถเดินทางมาได้สะดวกโดยรถไฟฟ้าใต้ดินหรือจะเดินทางด้วยรถส่วนตัวก็จะมีลานจอดรถบริการ ทำให้ผู้ที่สนใจสามารถเดินทางไปเที่ยวได้อย่างสะดวกสบาย และแนวคิดรูปแบบของ Mansion 7 ที่มีความแตกต่างจากศูนย์การค้าทั่วไป ที่ได้พบเห็นและเป็นที่รู้จัก จะเป็นจุดดึงดูดลูกค้าได้อย่างดี ทางเราจึงให้ความสนใจและได้เห็นถึงรูปแบบธุรกิจ ใน Mansion 7 แห่งนี้ โดยมีแนวคิดธุรกิจเกี่ยวกับคัพเค้กที่เป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน แต่ธุรกิจของเรานั้นจะสร้างความแตกต่างจากคัพเค้กในท้องตลาดที่มีการแข่งขันทางด้านรูปแบบที่สวยงาม เราจะนำแนวคิดของ Mansion 7 มาปรับใช้กับธุรกิจคัพเค้กของเราให้เป็นคัพเค้กแนวผีๆ แต่รูปแบบของคัพเค้กนั้นจะไม่ทำน่ากลัวหรือน่าขนลุกจนไม่น่ารับประทาน เพราะเราอยากให้ลูกค้าได้เห็นรูปแบบที่แปลกใหม่และลิ้มลองรสชาติที่แสนอร่อยที่สามารถสร้างรอยยิ้มและความประทับใจตาม concept smiley cupcake กับเหล่าภูตผีน่ารักๆ ที่มาจากหลายเชื้อชาติ ทั้งผีไทย ผีจีน ผีฝรั่ง ที่จะมามีรูปแบบท่าทางและรสชาติที่หลากหลายให้ได้ลิ้มลอง ซึ่งคัพเค้กของทางร้านนั้นสามารถนำไปเป็นของขวัญหรือของฝากให้กับคนที่คุณรักได้ เพราะจะสามารถสร้างรอยยิ้มให้กับผู้ที่ได้รับได้ไม่น้อยเลย

Smiley cupcake จะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะมีส่วนช่วยให้ผู้ที่รักการรับประทานขนมหวาน โดยเฉพาะเด็กหรือคัพเค้ก ได้รับความรู้สึกที่แตกต่างออกจากการรับประทานขนมหวานที่ผ่านมา ทั้งบรรยากาศของทางร้านที่สร้างขึ้นและรูปลักษณะของอาหาร ที่ทางร้านได้ใส่ใจความตั้งใจลงไปในการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผสมผสานวัตถุดิบต่างๆ ลงไปในอาหารเพื่อให้มีรสชาติหลากหลาย อาทิเช่น การนำขนมไทยมาตกแต่งเพื่อให้เกิดความสวยงามและ

เป็นการอนุรักษ์ความเป็นไทยและพยายามสื่อให้เห็นว่าขนมไทยหรือว่าขนมของชาวตะวันตกสามารถผสมผสานกันได้เป็นอย่างดี แต่ต้องรู้จักการผสมผสานอย่างสร้างสรรค์

ทางร้านจะเน้นการให้บริการสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งจะมีหน้าร้านบริการเพื่อให้ลูกค้าสามารถรับประทานในร้านและซื้อกลับบ้านได้รวมทั้งการรับจัดงานนอกสถานที่ จุดเริ่มต้นของธุรกิจจะมุ่งเน้นลูกค้าในกรุงเทพ โดยจะมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของทางร้านคือ พนักงานบริษัท นักเรียนและนักศึกษา ที่ชื่นชอบความแปลกใหม่และความท้าทายที่สามารถรับประทานได้ทุกวัน หลังเลิกงานหรือเลิกเรียนเพราะทางสถานที่(Mansion 7) มีการเปิดให้บริการตั้งแต่เที่ยงวันถึงเที่ยงคืน อีกทั้งวันศุกร์ เสาร์และอาทิตย์ยังขยายเวลาไปถึงตีสอง เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้ช่วงวันหยุดในการพักผ่อนและเที่ยวชมบรรยากาศและรับประทานอาหารมากขึ้นอีกด้วย

รายชื่อหุ้นส่วนและอัตราการถือครอง

ตารางที่ 1 แสดงรายชื่อหุ้นส่วน

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่งใน กิจการ	ทุน	สัดส่วน(%)
1	นางสาวสุณิรัตน์ สรณะพิบูลย์	ผู้จัดการ	7500,000	50%
2	นางสาวอัจฉราภรณ์ ยารังษี	ผู้จัดการ	7500,000	50%
รวมจำนวนหุ้น				100

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การดำเนินธุรกิจ

ดำเนินกิจการแบบกิจการห้างหุ้นส่วนสามัญ

ประวัติของหุ้นส่วน

1. ชื่อ – นามสกุล นางสาวสุณิรัตน์ สรณะพิบูลย์ อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของและผู้จัดการ
ร้าน

การศึกษา

ปี พ.ศ.2554 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ
สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ปี พ.ศ.2550 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนศรีวิชัยวิทยา จังหวัด
นครปฐม

ปี พ.ศ.2547 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนศรีวิชัยวิทยา จังหวัด
นครปฐม

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2553 ฝึกงานที่บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) แผนก ผู้อำนวยการ
ภารกิจพิเศษฝ่ายปฏิบัติการ

2. ชื่อ – นามสกุล นางสาวอัจฉราภรณ์ ยารังมี อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของและผู้จัดการ
ร้าน

การศึกษา

ปี พ.ศ.2554 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ
สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ปี พ.ศ.2550 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนหัวหินวิทยาลัย
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปี พ.ศ.2547 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนหัวหินวิทยาลัย
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

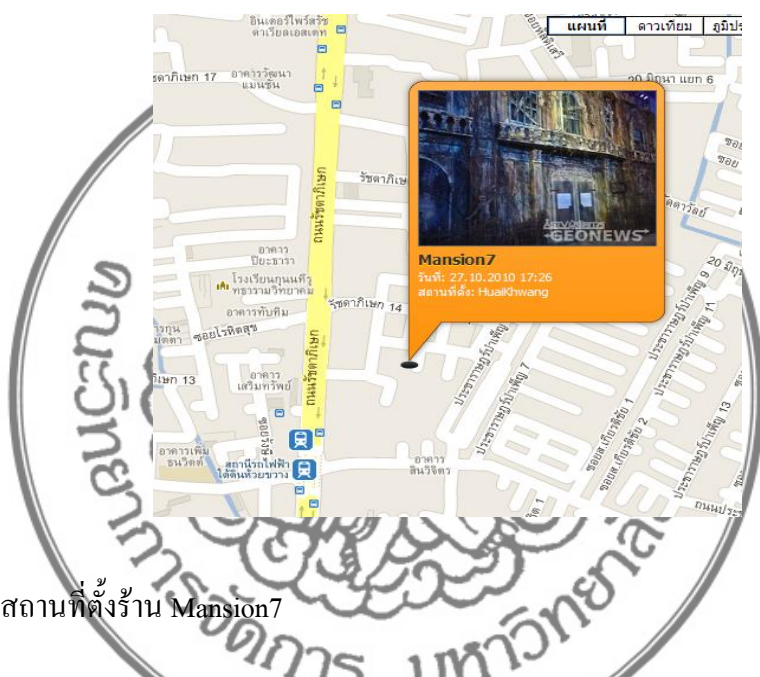
ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2553 ฝึกงานที่สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
(สสว.) แผนก จัดซื้อ

ลักษณะธุรกิจ

- ชื่อธุรกิจ : Smiley Cupcake
 ที่ตั้ง : 244/7 ถ.รัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
 รูปแบบบริการ : ร้านขายขนมคัพเค้ก
 วันเปิดดำเนินการ : 1 ตุลาคม 2555

ภาพที่ 1 ตำแหน่งสถานที่ตั้งร้าน Smiley Cupcake



ภาพที่ 2 สถานที่ตั้งร้าน Mansion 7



ภาพที่ 3 สัญลักษณ์ของกิจการ



แผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ

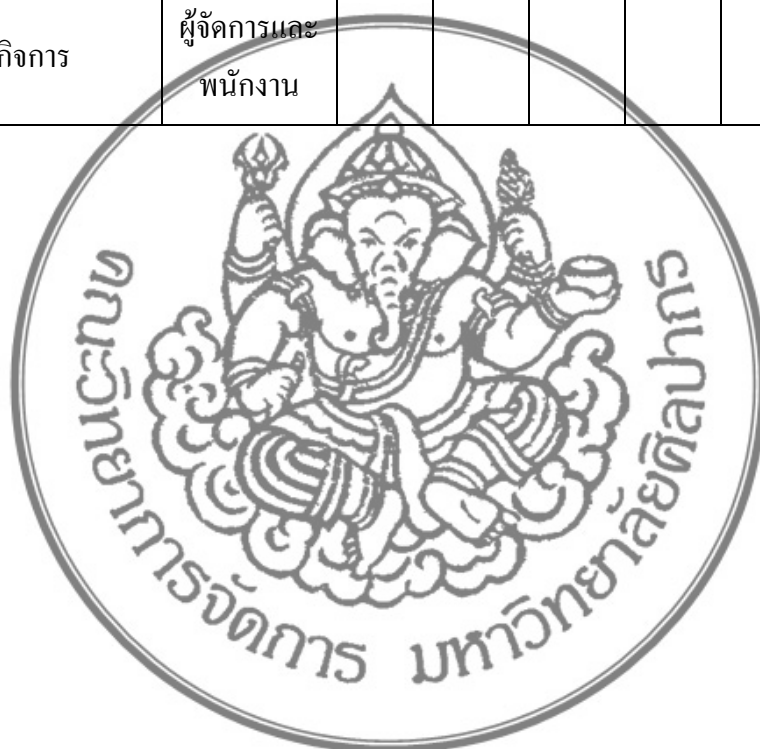
แสดงด้วยตารางระยะเวลาการปฏิบัติงาน (Gantt chart) เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการกำหนดทิศทางและเตรียมจัดตั้งธุรกิจเป็นขั้นตอนแรก โดยจะเริ่มปฏิบัติงานตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2555 จนกระทั่งพร้อมเปิดทำการในวันที่ 1 ตุลาคม 2555

ตารางที่ 2 แสดงแผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ

ขั้นตอน	ผู้รับผิดชอบ	การดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ						
		เม.ย. 2555	พ.ค. 2555	มิ.ย. 2555	ก.ค. 2555	ส.ค. 2555	ก.ย. 2555	ต.ค. 2555
1. กำหนดทิศทางและเตรียมจัดตั้งธุรกิจ	ผู้จัดการ	←→						
2. จัดทำแผนธุรกิจ	ผู้จัดการ		←→					
3. เรียนการทำคัพเค้กและเบเกอรี่	ผู้จัดการ				←→			
4. ตกแต่งร้าน	ผู้จัดการ				←→			
5. จัดซื้ออุปกรณ์	ผู้จัดการ					←→		
6. จัดจ้างบุคคลากร	ผู้จัดการ						←→	

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ขั้นตอน	ผู้รับผิดชอบ	การดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ						
		เม.ย. 2555	พ.ค. 2555	มิ.ย. 2555	ก.ค. 2555	ส.ค. 2555	ก.ย. 2555	ต.ค. 2555
7. ฝึกอบรม พนักงาน	ผู้จัดการและ พนักงาน						↔	
8. เปิดกิจการ	ผู้จัดการและ พนักงาน							↔



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกของอุตสาหกรรมหรือผลกระทบที่เกิดขึ้นระดับมหภาค เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งหมดในอุตสาหกรรมนั้นๆ การวิเคราะห์อุตสาหกรรมล่วงหน้าก่อนการทำธุรกิจจะทำให้เราสามารถประเมินสถานการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นได้ ทำให้ธุรกิจหาแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ของทางธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์หรือการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ มีแนวทางและแผนการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

จากผลการวิจัยในช่วงที่ผ่านมา ได้มีการสำรวจทำเลที่พักอาศัยจำนวน 11 ทำเลสำคัญในกรุงเทพมหานคร พบว่า ทำเลรัชดา-ลาดพร้าว ครองแชมป์การมีจำนวนประชากรเข้าอยู่อาศัยอาคารชุดสูงสุด คิดเป็น 6,314 หน่วย จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 7,374 หน่วย (หน่วย) หรือคิดเป็นสัดส่วนการเข้าอยู่อาศัยถึงร้อยละ 86 จากจำนวน 24 โครงการ

ทั้งนี้หากแบ่งตามพฤติกรรมการอยู่อาศัยพบว่า สัดส่วนสูงถึงร้อยละ 84 เป็นจำนวนผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจริง และร้อยละ 16 จะเป็นผู้เช่า ซึ่งจากผลสำรวจดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ประชากรเริ่มมาอยู่อาศัยบริเวณแหล่งใจกลางเมืองมากขึ้น โดยตัวแปรสำคัญในการตัดสินใจของผู้บริโภคยังคงเป็นทางคมนาคม เช่น ใกล้รถไฟฟ้า ขณะที่พื้นที่ในเขตใจกลางเมืองเอง เช่น สุขุมวิททั้งตอนต้นและตอนปลายยังคงมีการเติบโตของจำนวนผู้อยู่อาศัยในอัตราราคาที่ไม่เติบโตสูงเหมือนช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา (ไทยโพสต์, 27 ธันวาคม 2553.)

ย่านรัชดาภิเษกเป็นแหล่งที่มีประชากรพักอาศัยมากที่สุดยังคงได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง เพราะย่านดังกล่าวนี้เป็นทั้งแหล่งชุมชน แหล่งงาน และยังมีศูนย์การค้าที่มีชื่อเสียงรองรับไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของคนวัยทำงานรุ่นใหม่ รวมถึงแหล่งเอนเตอร์เทนเมนต์ จึงเกิดการหลั่งไหลของการย้ายเข้ามาอยู่อาศัยในทำเลนี้ นอกจากนั้นแล้วเมื่อพิจารณาอัตราการบริโภคต่อหัวของประชากรที่อยู่อาศัยมาก่อนหน้านั้น ย่านรัชดาฯ ถือเป็นประชากรที่มีรายได้ดีในอันดับต้นๆ ของกรุงเทพฯ อีกด้วย

ซึ่งการซื้อคอนโดมิเนียม ในย่านรัชดาภิเษกมีทั้งซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงและซื้อเพื่อปล่อยเช่าเพราะคนทำงานในละแวกนั้นต่างก็ต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้ที่ทำงานเพื่อประหยัดเวลาและค่ารถในการเดินทาง ในส่วนของผู้อยู่เพื่อปล่อยเช่าก็เห็นความต้องการห้องพักของคนทำงานในย่านดังกล่าวที่อาจจะยังไม่มีความพร้อมในการซื้อเป็นของตัวเอง

ถนนเส้นนี้ในอนาคตจะกลายเป็นย่านธุรกิจที่สำคัญอีกหนึ่งทำเล โดยความเคลื่อนไหวของการลงทุนในถนนเส้นนี้ ในขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างศูนย์การค้าเซ็นทรัล พระราม 9 และส่วนสำนักงานอีกเกือบ 2 หมื่น ตร.ม. การก่อสร้างโครงการแกรนด์ สแควร์ @พระราม 9 ของกลุ่มแกรนด์ คาเนล ที่มีทั้งพื้นที่เชิงพาณิชย์ คอนโดมิเนียมถึง 8 อาคาร อาคารสำนักงาน โครงการแนวราบ และโครงการแคปิตอล มาร์เก็ต ทาวเวอร์ ซึ่งเป็นอาคารสูงถึง 42 ชั้น ของเอไอเอ อาคารสูง 29 ชั้น ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อีกทั้งแนวโน้มการบริโภคในช่วงปี 2555 คาดว่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 4.3 เติบโตขึ้นจากปี 2554 เนื่องจากสถานการณ์การเมืองที่คลี่คลายลงมาก รวมถึงในช่วงต้นปี 2555 มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจและมาตรการประชานิยมในรูปแบบต่างๆ ของรัฐบาลชุดปัจจุบันที่ได้มีการหาเสียงไว้จะเริ่มมีผลบังคับใช้ในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งจะมีส่วนช่วยกระตุ้นการบริโภคเพิ่มขึ้นได้(ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย 2554:4)

จากการที่ประชากรให้ความสนใจและย้ายเข้ามาอยู่ในย่านรัชดาเนื่องจากใกล้สถานที่ทำงาน บริษัท สำนักงาน สถานบันเทิง แหล่งช้อปปิ้ง และในอนาคตคาดว่าจะเป็ย่านธุรกิจที่สำคัญนั้น จากโครงการที่กำลังก่อสร้างขึ้นในขณะนี้เมื่อเปิดทำการความต้องการพนักงานก็ต้องมีเพิ่มขึ้นแหล่งที่อยู่อาศัยก็ต้องมีมากขึ้นเช่นกันทำให้เป็นโอกาสที่ทำให้ธุรกิจมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น เพราะ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Smiley Cupcake เป็นกลุ่มนักศึกษาและกลุ่มคนวันทำงาน ที่อาศัยอยู่ในย่านรัชดาภิเษก รวมถึงแนวโน้มการบริโภคที่เพิ่มมากขึ้น ยิ่งส่งผลให้กลุ่มลูกค้ามีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้นด้วย

มาตรฐานในการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจร้าน Smiley cupcake ซึ่งเป็นร้านที่จะเน้นในเรื่องสินค้าและบริการ ทางร้านจึงต้องมีกฎเกณฑ์ กฎระเบียบของทางร้านที่ต้องเคร่งครัดทั้งเรื่องสูตรคัพเค้กที่เป็นสูตรเฉพาะของทางร้านที่ต้องควบคุมการผลิต เพื่อให้ได้รสชาติ และให้ได้คุณภาพของสินค้าตามมาตรฐานของทางร้าน รวมทั้งการควบคุมพนักงานไม่ให้เปิดเผยสูตรสินค้าของทางร้านเพราะจะทำให้เกิดผลกระทบและความเสียหายกับทางร้านได้

การให้บริการของพนักงาน พนักงานต้องใส่ใจในการให้บริการต่อลูกค้าทุกคน โดยให้บริการที่ทัดเทียมไม่ว่าจะเป็นลูกค้าใหม่หรือลูกค้าประจำ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกดีเมื่อได้รับการบริการที่ดี

การควบคุมวัตถุดิบต้องคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เพื่อนำมาใช้ในการผลิตสินค้าของทางร้านเพราะการใช้วัตถุดิบที่ดี ก็จะส่งผลต่อรสชาติและคุณภาพของสินค้าเช่นกัน

ธุรกิจจำเป็นต้องมีมาตรฐานในการประกอบธุรกิจเพื่อเป็นการควบคุมธุรกิจให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพทั้งสินค้าและบริการ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic)

ภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมในช่วงครึ่งปีหลังจะยังคงสามารถขยายตัวได้ในทิศทางที่เพิ่มขึ้น แม้จะขยายตัวในอัตราที่ชะลอตัวลงจากช่วงครึ่งแรกของปี โดยคาดว่าภาวะเศรษฐกิจภาพรวมในช่วงครึ่งหลังของปีน่าจะขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 4.3 ส่งผลให้คาดว่าตลอดทั้งปี 2554 เศรษฐกิจภาพรวมจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.6 โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากการส่งออกที่ขยายตัวในระดับสูงอันเป็นผลมาจากความต้องการสินค้าจากต่างประเทศยังมีอย่างต่อเนื่องรวมถึงภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ฟื้นตัวส่งผลให้การบริโภคปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจในภาพรวมของปี 2554 สามารถขยายตัวได้ในระดับที่ดี และคาดว่าในปี 2555 ภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมน่าจะขยายตัวอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 4.3

ปัจจัยเกื้อหนุน ที่ทำให้เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มดีขึ้น

1. สถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้นภายหลังการเลือกตั้ง
2. ความต้องการสินค้าจากต่างประเทศที่ยังมีอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การส่งออกของประเทศขยายตัวในระดับสูงต่อเนื่อง

3. เศรษฐกิจในประเทศปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้การบริโภคปรับตัวดีขึ้น

4. ระดับราคาสินค้าเกษตรที่ทรงตัวในระดับสูงโดยตลอด ส่งผลให้เกษตรกรมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น (ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ,มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย 2554:13)

หากภาพรวมของเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้นตามการพยากรณ์ จะส่งผลอุปสงค์ความต้องการบริโภคสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้นในปี 2555 ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจที่จะทำให้ประชากรนำเงินมาใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคมากยิ่งขึ้น เพราะสินค้าของทางร้านไม่ใช่สินค้าจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวัน สินค้าเป็นอาหารทานเล่น หากประชาชนไม่กล้าใช้เงิน

เพราะไม่มั่นใจในเศรษฐกิจของประเทศ ก็จะทำให้มีการใช้จ่ายอย่างประหยัดไม่ซื้อสินค้าที่ฟุ่มเฟือย ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

ปัจจัยทางด้านการเมือง (Political-Legal)

จากสถานการณ์การเมืองที่มีความเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น และมีความมั่นคงทำให้เกิดผลบวกต่อสภาพเศรษฐกิจของประเทศและก่อให้เกิดความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาในประเทศไทย ทำให้มีเงินสะพัดมากยิ่งขึ้น นโยบายสำคัญต่างๆของรัฐบาล ไม่ว่าจะเป็นนโยบายแก้ปัญหาราคาน้ำมัน การเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ การปรับฐานเงินเดือนสำหรับผู้จบปริญญาตรี และข้าราชการ ฯลฯ จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางการเมืองคาดว่าจะส่งผลดีต่อธุรกิจ ทั้งปัญหาการเมืองที่หมดไปทำให้เกิดความมั่นคงและความเชื่อมั่นแก่คนในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งการแก้ปัญหาค่าใช้จ่ายที่สูงด้านราคาน้ำมันเพราะน้ำมันเป็นจะส่งผลต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนค่าขนส่งของภาคอุตสาหกรรมและลดค่าเดินทางของภาคครัวเรือนได้อีกด้วย ส่วนนโยบายการปรับค่าแรงขั้นต่ำและปรับฐานเงินเดือนนั้นเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับประชาชนทำให้ประชาชนมีความสามารถในการใช้จ่ายได้มากยิ่งขึ้นดังนั้นเมื่อผู้บริโภคมีรายได้อีกเพิ่มขึ้นก็จะทำให้มีอำนาจในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น จึงเป็นผลดีต่อธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจ Smiley Cupcake ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่อยู่ที่กลุ่มนักศึกษาและกลุ่มคนทำงานที่จะทำให้กลุ่มคนเหล่านี้มีรายได้อีกเพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้มีอำนาจและกำลังซื้อสินค้ามากขึ้น

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม (Socio Cultural)

สังคมไทยในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ค่านิยม ฯลฯ จากการรับวัฒนธรรมจากต่างชาตินั้น มีการยอมรับได้ง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น รวมทั้งนำวัฒนธรรมของชาติอื่นมาปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมไทยหรือความเป็นอยู่ของคนไทย โดยเฉพาะการรับวัฒนธรรมของชาติตะวันตก ทั้งเรื่องการแต่งกาย การใช้ชีวิต ภาษา รวมทั้งเรื่องอาหารการกิน และคัพเค้กก็เป็นขนมของชาวตะวันตกที่คนไทยนั้นได้รับเข้ามาและกำลังให้ความสนใจมากขึ้น ธุรกิจคัพเค้กที่มีอยู่ในปัจจุบันนี้ยังรสชาติและรูปแบบของชาวตะวันตกเป็นส่วนมาก ทำให้รสชาติของคัพเค้กที่มีความคล้ายคลึงกันและรูปแบบที่จะเน้นความสวยหรูเป็นส่วนใหญ่ จะแตกต่างกันตรงหน้าตาการตกแต่งของคัพเค้กเท่านั้น ดังนั้นทางธุรกิจจึงต้องการที่จะผสมผสานรูปแบบของประเทศไทย จีน และตะวันตก โดยจะใส่รูปแบบเหล่านั้นในตุ๊กตาฝินานาชาติที่จะแสดงเอกลักษณ์ของแต่ละชาติออกมา โดยจะนำวัตถุดิบที่แตกต่างจากคัพเค้กโดยทั่วไปมาใช้ในการตกแต่ง ให้ลูกค้าได้ลองรับประทานคัพเค้กกับที่อื่น ซึ่งจะสร้างรสชาติให้ลูกค้าได้มากขึ้นและยังต้องการที่จะนำขนมไทยมาใช้ในการตกแต่งคัพเค้กเพื่อเป็นการอนุรักษ์ขนมไทยให้คงไว้ และต้องการเพิ่ม

มูลค่าของขนมไทยให้มีคุณค่าและมีราคาให้เท่าเทียมกับขนมของชาวตะวันตก โดยขนมไทยนั้น อาจมีการปรับปรุงรูปแบบให้เข้ากับรูปแบบคัพเค้กของทางร้านแต่ก็ยังคงรสชาติของขนมชนิดนั้นๆ ไว้ ซึ่งจะเป็นจุดเด่นของธุรกิจและเป็นเอกลักษณ์ที่ธุรกิจคัพเค้กที่มีในปัจจุบันไม่มี

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological)

เทคโนโลยีในปัจจุบันมีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว รวมถึงเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตอาหารทำให้เราสามารถทำอาหารได้สะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังทำให้ได้รูปแบบที่หลากหลาย อย่างเช่น เครื่องอบขนมในอดีตยังไม่มี ในการทำขนมอบก็ต้องใช้กรรมวิธีอื่นที่ยุ่งยาก แต่เมื่อมีการคิดค้น พัฒนาจนสามารถผลิตเครื่องอบขนม ก็ทำให้เราสามารถทำขนมอบได้สะดวก และมีคุณภาพและมาตรฐานที่เท่าเทียมกัน ด้วยโปรแกรมของเครื่องอบขนมที่เราสามารถตั้งได้ตามความต้องการ ทั้งอุณหภูมิ เวลา การใช้ไฟล่างไฟบน ที่เหมาะสมกับขนมแต่ละชนิด

เทคโนโลยีไม่ได้มีเพียงเทคโนโลยีการผลิตอาหารเท่านั้นยังมีเทคโนโลยีทางด้านระบบคอมพิวเตอร์ โปรแกรมที่ถูกเขียนขึ้นเพื่อใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ โดยทางร้านได้ใช้ระบบการจดจำข้อมูลผู้บริโภคที่ได้สมัครสมาชิกกับทางร้าน ซึ่งสมาชิกของทางร้านจะได้รับส่วนลดร้อยละ 5 และระบบจะจดจำรายละเอียดการซื้อสินค้าแต่ละราย ทำให้ทางร้านรู้ถึงความชอบของลูกค้า รวมถึงสามารถนำข้อมูลนั้นมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ทางร้านยังใช้ Social network ในการโปรโมทร้านและสินค้าของทางร้าน โดยทางร้านจะจัดทำ website และ facebook ของทางร้าน เพราะในปัจจุบันนี้ Social network มีบทบาทเป็นอย่างมากในกลุ่มคนทำงานและกลุ่มนักเรียนนักศึกษา และระบบ Social network ยังเป็นช่องทางในการโฆษณาร้านและสินค้าที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดหรือไม่เสียเลยหากเรามีความสามารถในการจัดทำ website เอง อีกทั้งยังไม่มียึดจำกัดด้านพื้นที่ในการโฆษณาอีกด้วย ไม่ว่าจะอยู่ที่ใดหรือประเทศใดก็สามารถรู้จักร้านและสินค้าของเราได้ และยังเพิ่มความสะดวกสบายกับลูกค้าในการเลือกดูสินค้า ข้อมูลของทางร้าน โปรโมชั่นต่างๆของทางร้านที่จะอัปเดตอยู่เป็นประจำ และสามารถสั่งซื้อสินค้าของทางร้านผ่านทางอินเทอร์เน็ตล่วงหน้าได้ หรือต้องการพูดคุยชิมรสชาติอาหารของทางร้านได้ทั้งทาง website และ facebook ของทางร้าน โดยทางร้านจะติดตามความคิดเห็นรวมทั้งนำความคิดเห็นมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการของทางร้านให้ดียิ่งขึ้น

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันโดยใช้เครื่องมือ five force model เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาวะการแข่งขันในแต่ละอุตสาหกรรมจะทำให้ทราบถึงที่มาของความรุนแรงในการแข่งขันและอิทธิพลอันเกิดจากสภาวะการแข่งขัน การวิเคราะห์นี้มีความจำเป็นสำหรับการจัดทำ

กลยุทธ์ขององค์กร ที่ทำการผลิตสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเหมือนหรือคล้ายกันหรือสินค้าและบริการที่สามารถทดแทนกันได้ ในลักษณะการทดแทนความต้องการของลูกค้า ดังนั้นความเข้มแข็งหรือผลของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้สามารถที่จะเปลี่ยนแปลงได้เสมอปัจจัยสำคัญที่ธุรกิจจะต้องทำเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด ได้แก่ การหาตำแหน่งในอุตสาหกรรมที่จะสามารถมีอิทธิพลเหนือปัจจัยทั้ง 5 ประการเพื่อที่จะหาความได้เปรียบออกมาหรือป้องกันตนเอง ซึ่งลักษณะที่สำคัญของปัจจัยทั้ง 5 ประการประกอบด้วย

1. สภาพการแข่งขัน

เนื่องจากคัพเค้กเป็นธุรกิจที่เพิ่งได้รับความสนใจจากผู้บริโภคไม่นาน ทำจำนวนคู่แข่งที่มีในตลาดยังไม่มากนัก แต่ร้านก็จะมีการหาจุดเด่นของสินค้าของตนเองในการแข่งขันเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจและสามารถสร้างความเจริญเติบโตของธุรกิจต่อไป โดยในกรุงเทพมหานครจะมีร้านคัพเค้กที่มีชื่อเสียงดังนี้ ร้าน Cupcake carousel เป็นร้านคัพเค้กโฮมเมดสไตล์อเมริกันทางร้านจะเน้นความสดใหม่ของสินค้าที่ทำวันต่อวันเป็นจุดขายสำคัญ, Cupcake Love เป็นคัพเค้กรสชาติดั้งเดิมจากอเมริกา ทางร้านจะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าตามเทศกาลเพื่อให้เกิดความไม่น่าเบื่อ, Pandora Bakeshop ก็เป็นคัพเค้กสไตล์อเมริกันที่ได้นำสูตรมาพัฒนาเพื่อให้ถูกปากคนไทยมากยิ่งขึ้น, Hi-Tim เป็นร้านเบเกอรี่โฮมเมดโดยจะมีคอนเซ็ปต์ที่เน้นรสชาติต้นตำรับ, Made by Jelly Jan เป็นร้านคัพเค้กที่ใช้ social network เป็นหน้าร้านและทำความรู้จักกับลูกค้า ซึ่งร้านคัพเค้กที่มีชื่อเสียงเหล่านี้จะมีราคาที่สูง เช่นสินค้าของร้าน Cupcake Carousel จะมีราคาคัพเค้กเริ่มต้นประมาณชิ้นละ 70-80 บาท แต่ราคาคัพเค้กของทางร้านนั้นราคาชิ้นละ 59 ซึ่งถูกกว่าร้านอื่นๆ

แต่หากวิเคราะห์จากพื้นที่ในย่านรัชดาแล้วร้านเบเกอรี่จะไม่มีคัพเค้กเป็นสินค้าหลักแต่จะมีการผลิตคัพเค้กขึ้นมาเป็นบางโอกาสเช่น คัพเค้กวันแม่ของ S&P แต่สินค้าของ S&P ส่วนใหญ่จะเป็นขนมเค้กและเบเกอรี่มากกว่าคัพเค้ก ซึ่งขนมเค้กที่ขายจะขายเป็นปอนด์เช่นเค้กเฮลโล มีคิก เลขอร์วานิลลา ขนาด 2 ปอนด์ ราคา 670 ซึ่งจะมีราคาค่อนข้างสูงและจะมีขนาดใหญ่เหมาะกับการรับประทานหลายคน หรือเพื่อเป็นของขวัญ ของฝากในวันพิเศษต่างๆ มากกว่า ทำให้ความสามารถในการซื้อและโอกาสในการซื้อเค้กปอนด์น้อยกว่าคัพเค้กเพราะคัพเค้กเป็นสินค้าที่มีขนาดเล็กราคาถูก ไม่ต้องรอโอกาสพิเศษก็สามารถซื้อทานได้ ร้าน Cafe' Kaldi เป็นร้านกาแฟสัญชาติญี่ปุ่น สินค้าจะเน้นไปที่กาแฟและเครื่องดื่มเป็นสินค้าหลัก ส่วนเบเกอรี่มีไว้บริการเพื่อรับประทานคู่กับเครื่องดื่ม และกลุ่มลูกค้าของร้าน Cafe' Kaldi คือกลุ่มคนที่ชอบดื่มกาแฟและเครื่องดื่มมากกว่า ส่วนร้านสตาร์บัคส์และCaffe Nero by Black Canyonก็เป็นร้านที่เน้นจำหน่ายเครื่องดื่ม โดยเฉพาะกาแฟเช่นเดียวกับร้าน Cafe' Kaldi แต่จะเป็นสินค้าระดับพรีเมียมซึ่งมีราคาสูง

มีขนมเค้ก ขนมปัง ขนมอบ เช่นคุกกี้ สำหรับรับประทานคู่กับกาแฟ ลูกค้าของสตาร์บัคส์และCaffe Nero by Black Canyonจะเป็นกลุ่มคนที่มียรายได้อ่อนข้างสูงเนื่องจากสินค้ามีราคาสูง

จากการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในย่านราชดำเนินถือว่าการแข่งขันยังไม่สูง รวมทั้งคู่แข่งในตลาดก็มีอยู่น้อย ซึ่งส่วนใหญ่จะจำหน่ายเบเกอรี่จำพวก ขนมปัง ขนมอบต่างๆซึ่งเป็นสินค้าทดแทนมากกว่า ไม่ได้มีเค้กเป็นสินค้าหลักของทางร้านแต่จะมีการผลิตเค้กออกมาเป็นบางช่วงเท่านั้น และแต่ละร้านก็จะมีกลุ่มลูกค้าเป็นของตนเอง อย่าง S&P กลุ่มลูกค้าจะเป็นครอบครัว เพราะเค้กส่วนใหญ่จะเป็นปอนด์ซึ่งมีขนาดใหญ่ ส่วนร้านCafe' Kaldi สตาร์บัคส์และCaffe Nero by Black Canyonจะเป็นร้านที่เหมาะสมกับคนที่ชื่นชอบกาแฟ ทำให้ร้าน Smiley Cupcake จัดตั้งขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่มีความชื่นชอบรับประทานเค้กได้

2. คู่แข่งขันหน้าใหม่

คู่แข่งหน้าใหม่ที่จะเข้ามาในตลาดเค้กจะต้องพยายามหาจุดเด่นและเอกลักษณ์มากยิ่งขึ้นเพราะธุรกิจเค้กในปัจจุบันที่พยายามพัฒนาสินค้าและบริการของตนให้เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้า หากคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาไม่มีความแตกต่างจากธุรกิจเดิม ลูกค้าอาจไม่ให้ความสนใจ เพราะไม่มั่นใจในรสชาติ รวมถึงสามารถรับประทานร้านเดิมที่เคยทานหรือเป็นที่รู้จักมากกว่า

เค้กเป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมในกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน และยังมีมีการนำมาใช้สำหรับงานพิธีสำคัญต่างๆ เช่น งานเลี้ยงต้อนรับ งานแต่งงาน งานวันเกิด เป็นต้น เนื่องจากเค้กมีขนาดเล็กทำให้สะดวกในการขนย้ายไปยังสถานที่จัดงาน สวยงาม ดูน่ารับประทาน และสะดวกต่อการเลี้ยงแขกในพิธีเพราะลักษณะที่เป็นชิ้นอยู่แล้ว ทำให้เค้กจึงเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจเค้กยังใช้ทุนไม่มากหากเทียบกับการทำธุรกิจอื่นๆ ขณะที่ความต้องการของตลาดมีมากขึ้นแต่ผู้ผลิตยังมีจำนวนน้อย อีกทั้งยังไม่มีอุปสรรคทางการค้าทำให้นักลงทุนเกิดความสนใจในธุรกิจนี้ ซึ่งจะเป็คู่แข่งรายใหม่และจะส่งผลกระทบต่อทางธุรกิจ Smiley Cupcake หากคู่แข่งที่เข้ามาใหม่มีศักยภาพและเครื่องมือ หรือความคิดสร้างสรรค์ ก็จะสามารถแย่งส่วนครองตลาดของ Smiley Cupcake ได้

3. สินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ โดยธุรกิจจำเป็นต้องกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ อย่างเช่นการสร้างจุดเด่นของสินค้าและบริการ หรือการออกโปรโมชั่น การลดราคาสินค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าทดแทนที่มีอยู่ได้ โดยสินค้าทดแทนของเค้กจะเป็นสินค้าประเภทเบเกอรี่ เช่น ขนมปัง คุกกี้ บราวนี่ พาย เป็นต้น ซึ่งสินค้าทดแทนจะมีหลายประเภทและหลายราคา ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่เป็นที่รู้จักหรือมีชื่อเสียงจะเป็นสินค้านำระดับพรีเมียมซึ่งมีระดับราคา

ค่อนข้างสูง เพราะจะเป็นสินค้าที่ใช้วัตถุดิบหรือซื้อแบรนด์มาจากต่างประเทศ ทำให้มีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เช่น สตาร์บัคส์ ลูกค้านั้นส่วนใหญ่ของสตาร์บัคส์จะเป็นผู้ที่ชื่นชอบกาแฟ รวมทั้งเป็นผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูงเพราะสินค้านั้นมีราคาค่อนข้างสูง เช่น Tomato Mozzarella Cheese Multigrain Bagel ราคาชิ้นละ 75 บาท ส่วนเครื่องดื่มส่วนใหญ่ราคาประมาณ 100 บาทขึ้นไป เช่น ไอซ์ คาเฟ้ ลาเต้ ราคา 120 บาท ไอซ์ คอฟฟี่ ราคา 105 บาท ด้วยราคาที่สูงทำให้กลุ่มลูกค้าจำกัดการซื้อ และไม่สามารถซื้อทานได้บ่อยครั้ง แต่ร้าน S&P และ ร้านยามาซากิ มีสินค้าที่เป็นสินค้าทดแทน เช่น พาย เอแคลร์ ขนปัง แป้ง แยม โรลด์ คุกกี้ เป็นต้น ทำให้มีสินค้าทดแทนที่ค่อนข้างเยอะ และมีหลายราคาให้เลือกซื้อ และร้าน Beard Papa's เป็นร้านเบเกอรี่เล็กๆ มีสินค้าเบเกอรี่ไม่กี่อย่าง ได้แก่ คุกกี้ พัพ คอร์เนต เอแคลร์ สติคซ์ และครีมพัฟ ไม่มีพื้นที่ให้รับประทาน ส่วนใหญ่สินค้าจะราคาประมาณชิ้นละ 45 บาทซึ่งถือว่าราคาค่อนข้างสูงเพราะสินค้านั้นมีขนาดเล็ก ส่วนร้าน Caffe Nero by Black Canyon และ Cafe Kaldi เป็นร้านที่จำหน่ายกาแฟเป็นสินค้าหลัก ส่วนเบเกอรี่นั้นเป็นเพียงสินค้านำรองของทางร้านเพื่อรับประทานคู่กับกาแฟหรือเครื่องดื่มของทางร้านทำให้มีสินค้าจำพวกเบเกอรี่ไม่มากนัก

สินค้าทดแทนที่มีอยู่ในตลาดมีอยู่มาก และมีการแข่งขันค่อนข้างสูง รวมถึงเป็นแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงทำให้ลูกค้ามั่นใจในรสชาติของสินค้านั้นมากกว่าร้านที่เพิ่งเปิดตัวอย่าง Smiley Cupcake ดังนั้น Smiley Cupcake จึงจำเป็นต้องหาซื้อตัวอย่างของแบรนด์อื่นเพื่อมาปรับปรุงให้กับร้านของตนเองเพื่อสร้างเป็นจุดเด่นของร้าน โดยทางร้านจะเน้นการบริการที่ดีเพราะคู่แข่งเป็นร้านที่มีสาขาเยอะ เช่น S&P ทำให้การควบคุมเรื่องการให้บริการนั้นจึงเป็นสิ่งที่ยาก ส่วนร้าน Smiley Cupcake เป็นธุรกิจเปิดใหม่ซึ่งมีเพียงร้านเดียวจึงมีการควบคุมพนักงานด้วยตัวเจ้าของกิจการเอง ทำให้ความสามารถในการดูแลลูกค้าย่อมทำได้ดีกว่า อีกทั้งยังมีการควบคุมคุณภาพของสินค้าด้วยตัวเอง เพื่อให้ได้มาตรฐานที่เท่าเทียมและสม่ำเสมอ ทำให้ลูกค้าเกิดความสุขและความพึงพอใจทุกครั้งที่ได้มารับประทาน

4. อำนาจต่อรองจากลูกค้า

ปัจจุบันร้านคัพเค้กยังมีไม่มากในขณะที่ความต้องการของผู้บริโภคเริ่มมีมากขึ้น หากมองในแง่ของผู้ผลิตธุรกิจจะมีอำนาจในการต่อรองกับลูกค้ามากตามกฎของอุปสงค์และอุปทาน แต่หากพิจารณาถึงปัจจัยอื่น เช่น สินค้าทดแทน ลูกค้าก็จะมีอำนาจในการต่อรองกับธุรกิจมาก โดยเฉพาะธุรกิจของ Smiley cupcake ที่เป็นร้านคัพเค้กที่เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรมที่มีอยู่แล้ว ดังนั้นทางธุรกิจจึงพยายามสร้างเอกลักษณ์และจุดเด่นของทางร้านขึ้นมา เพื่อดึงดูดลูกค้าให้หันมาให้ความสนใจและเข้ามารับประทานคัพเค้กของทางร้าน โดยธุรกิจจะตั้งราคาปานกลางสูงและไม่

ต่ำจนเกินไปเพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าและทำให้ลูกค้ามีกำลังที่จะซื้อสินค้าได้บ่อยครั้งกว่าสินค้าของกลุ่มที่มีราคาสูง

5. อำนาจต่อรองจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเค้กนั้นส่วนใหญ่จะใช้เหมือนกับการทำขนมเค้กทั่วไป ทำให้มีผู้ผลิตวัตถุดิบเป็นจำนวนมาก ทำให้สามารถต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตวัตถุดิบได้ และหากยังสามารถต่อรองกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้มากก็จะทำให้ต้นทุนของสินค้าลดลง ทางธุรกิจจึงจำเป็นต้องหาช่องทางในการต่อรองกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ส่งสินค้าในราคาที่ต่ำลง

ดังนั้นทาง Smiley Cupcake จึงคัดเลือกร้านผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ครบวงจร สามารถผลิตสินค้าตกแต่งหน้าเค้กให้กับทางร้านได้ตามแบบของทางร้าน เช่น ฝักดาไอซิ่ง ฝักดาช็อกโกแลต เพราะทางร้านเป็นร้านขนาดเล็กและมีพนักงานน้อย วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ในดำเนินการไม่เพียงพอ จึงจำเป็นต้องสั่งซื้อจากผู้ผลิตสินค้าเบเกอรี่โดยเฉพาะซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการผลิตถูกกว่าการดำเนินการเองทั้งหมด นอกจากนั้นทางร้านจะสั่งซื้อสินค้าวัตถุดิบและอุปกรณ์อื่นๆ ในการทำเค้กจากร้านขนมเบเกอรี่ทั้งหมด เพื่อให้สามารถต่อรองราคาสินค้ากับทางผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบได้ง่ายขึ้น เมื่อซื้อเป็นปริมาณมาก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> มีการใช้ Social network ในการประชาสัมพันธ์ร้านและสินค้า รวมทั้งพูดคุยกับลูกค้าเพื่อรับฟังข้อคิดเห็นและข้อติชม ควรให้ส่วนลดร้อยละ 5 กับผู้ที่ทำบัตรสมาชิก การจัดทำสินค้าที่มีความแตกต่างและเป็นเอกลักษณ์ของทางร้านทั้งรูปแบบที่เป็นแนวตุ๊กตาดินานาชาติ และนำเสนอรสชาติที่มีความแตกต่าง การจัดเมนูพิเศษทุกวันพุธ ซึ่งเป็นเมนูที่คิดค้นขึ้นใหม่ การจัดโปรโมชันถ่ายรูปฟรีหนึ่งใบเมื่อซื้อสินค้าชุดวันเกิดและแต่งงาน การขายสินค้าที่ราคาระดับปานกลางไม่สูงจนเกินไป 	<ol style="list-style-type: none"> ในช่วงแรกที่เปิดร้านอาจยังไม่มีลูกค้าประจำอาจทำให้ยอดขายไม่มากเท่าที่คาดหวังไว้หรืออาจทำให้เกิดสินค้าคงเหลือทำให้เป็นค่าใช้จ่าย สินค้าของทางร้านที่เป็นรูปแบบใหม่อาจทำให้ลูกค้าไม่กล้าลองทานเพราะไม่เชื่อมั่นในรสชาติและคุณภาพของสินค้า สินค้าที่คงเอกลักษณ์แนวผีนานาชาติ อาจเป็นรูปแบบที่ลูกค้าคิดว่าอาจจะไม่เหมาะสมกับงานมงคล แต่ทางร้านก็จะมีการปรับปรุงให้รูปแบบหรือตุ๊กตานั้นให้มีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้น สินค้าอาจไม่มีความหลากหลายเท่ากับคู่แข่ง

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริการ	<p>1. การจัดเซอร์ไพรส์สำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อเค้กวันเกิด โดยทางร้านจะให้พนักงานร้องเพลงวันเกิดให้กับลูกค้า</p> <p>2. มีการให้คำแนะนำสินค้าของทางร้านไปรษณีย์ต่างๆเพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สิทธิ์และไม่เสียประโยชน์จากสิ่งที่จะทำได้</p> <p>3. การฝึกอบรมพนักงานก่อนเข้าทำงานจริงเพื่อให้พนักงานมีความพร้อมและความเข้าใจในการทำงานของทางร้าน</p> <p>4. การให้บริการที่เป็นกันเองทำให้ลูกค้ารู้สึกสนุกสนานและผ่อนคลาย</p> <p>5. การให้บริการจัดส่งสินค้านอกสถานที่ สำหรับคัพเค้กแต่งงาน และคัพเค้กสำหรับออกงานต่างๆ โดยทางร้านจะมีบริการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าฟรีในเขตกรุงเทพมหานคร</p>	<p>1. พนักงานบางคนอาจให้บริการที่ไม่ดี หรือพูดจาไม่ไพเราะต่อลูกค้า</p> <p>2. พนักงานของทางร้านมีน้อยซึ่งหากมีลูกค้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก อาจให้บริการได้ไม่ทั่วถึงและเกิดความล่าช้าในการให้บริการ</p>

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<p>1. การควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการของทางร้านอย่างสม่ำเสมอ</p> <p>2. การตรวจสอบยอดขายของสินค้าแต่ละตัวเพื่อประเมินความชื่นชอบและความต้องการของลูกค้าเพื่อนำไปใช้ในการกำหนดจำนวนการผลิตสินค้าแต่ละตัวเพื่อไม่ให้เกิดของเสียหรือการผลิตที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า</p> <p>3. การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่มากขึ้น เช่น การออกงานแสดงสินค้า การจำหน่ายชุดอาหารว่างให้กับบริษัท</p> <p>4. การเรียนรู้ทักษะการทำขนมและอาหารให้มากขึ้นเพื่อนำมาพัฒนาสินค้าของทางร้านให้ดียิ่งขึ้น</p> <p>5. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเพื่อที่เราจะได้รับสินค้าที่ดีมีคุณภาพและราคาถูกกว่าคู่แข่ง</p>	<p>1. เจ้าของกิจการหรือผู้จัดการไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน อาจก่อให้เกิดปัญหาหรือการตัดสินใจที่ไม่ดีพอ</p> <p>2. การมีเจ้าของหลายคนอาจส่งผลต่อการตัดสินใจ ที่มีแนวคิดหรือความคิดเห็นที่ไม่ตรงกัน</p>

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการเงิน	1. เจ้าของกิจการจะเป็นผู้รู้เรื่องค่าใช้จ่ายภายในร้านทั้งค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าสถานที่ ฯลฯ ด้วยตนเอง 2. มีการจัดทำงบการเงินที่โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ 3. มีระบบการให้เงินเดือนและสวัสดิการต่อพนักงานที่เหมาะสม 4. ทางร้านจะใช้เครื่องคิดเงินที่มีความแม่นยำและสามารถบันทึกยอดของสินค้าที่ขายได้เพื่อง่ายต่อการตรวจสอบ	1. การลงทุนธุรกิจต้องใช้เงินทุนที่ค่อนข้างสูง 2. ค่าเช่าพื้นที่มีราคาค่อนข้างสูงเพราะอยู่ใจกลางเมืองและเป็นแหล่งท่องเที่ยวยามค่ำคืน 3. การพัฒนาสินค้าต้องใช้เงินทุนและค่าใช้จ่ายพอสมควร
ด้านบุคลากร	1. การคัดเลือกพนักงานที่มีความสามารถตรงกับประเภทของงาน และตรงกับความต้องการของทางร้าน 2. มีการดูแลพนักงานเหมือนกับเป็นคนในครอบครัว 3. พนักงานจะต้องมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และทักษะในงานที่ทำ	1. การคัดเลือกพนักงานที่ดีมีความรู้ความสามารถตรงตามความต้องการของทางร้านต้องใช้เวลาและค่าใช้จ่าย 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงานเพื่อให้พนักงานซื่อสัตย์ และการให้พนักงานอยู่กับเราไปตลอดทำได้ยาก

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านทำเลที่ตั้ง	<p>1. ทำเลที่ตั้งมีความสะดวกด้านการเดินทางทั้งที่จอดรถฟรีและอยู่ใกล้การขนส่งมวลชน</p> <p>2. ทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองย่านธุรกิจและเป็นแหล่งท่องเที่ยวยามค่ำคิน ง่ายเพราะอยู่ติดถนน</p> <p>3. ทางร้านจะตั้งใน Mansion7 เป็นแหล่งช้อปปิ้งที่มีบรรยากาศที่แตกต่างจากแหล่งช้อปปิ้งที่มีอยู่ในปัจจุบันถือว่าเป็นแหล่งเดียวในประเทศไทยเลยก็ว่าได้ที่จัดให้แหล่งช้อปปิ้งในรูปแบบคฤหาสน์ผีสิง รวมทั้งมีเครื่องเล่นและบ้านผีสิงให้ลูกค้าได้ร่วมสนุกอีกด้วย</p> <p>4. ทางร้านจะจัดบรรยากาศร้านให้เข้ากับคฤหาสน์ผีสิงเพื่อให้เข้ากับบรรยากาศของทาง Mansion7 และเข้ากับคัพเค้กของทางร้าน</p> <p>5. การเปิดบริการในวันศุกร์และเสาร์นานขึ้นตั้งแต่เที่ยงวันถึงตีสอง เพื่อให้ลูกค้าได้มีเวลาในการพักผ่อนและช้อปปิ้งในวันหยุดได้นานยิ่งขึ้น</p>	<p>1. เป็นสถานที่เปิดใหม่ทำให้บางคนก็อาจจะยังไม่รู้จักและยังไม่เคยไป</p> <p>2. รูปแบบของสถานที่นั้นดูภายนอกอาจไม่เหมือนแหล่งช้อปปิ้งหรือแหล่งที่มีร้านอาหารอยู่ในนั้น ทำให้ลูกค้าไม่ทราบและไม่ได้ลองเข้าไปเที่ยวชม</p>

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
	6. เป็นสถานที่เปิดใหม่ที่แปลกและกำลังได้รับความสนใจจากสื่อต่างๆทั้งทีวีและสื่อสิ่งพิมพ์ที่เข้ามาถ่ายทำและเก็บภาพบรรยากาศ ซึ่งจะเป็นข้อดีกับทางธุรกิจที่จะได้โฆษณาร้านและสินค้าด้วย ทำให้คนเห็นและรู้จักร้านค้าพิเศษของเรา	

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ด้านสังคม	1. ประชาชนในปัจจุบันมีการยอมรับวัฒนธรรมและค่านิยมได้มากขึ้น รวมทั้งการชอบทดลองสินค้าแบรนด์ใหม่ๆที่ออกมาในท้องตลาด ถ้าพึงพอใจก็เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ หากไม่ชอบก็ไม่ซื้ออีกเพราะมีสินค้าทดแทนที่หาซื้อได้	

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ปัจจัยการ พิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ด้านเทคโนโลยี	<p>1. การมีเทคโนโลยีในการเก็บข้อมูลลูกค้าทั้งที่เป็นสมาชิกและลูกค้าทั่วไป จากยอดการสั่งซื้อสินค้า ทำให้ทราบยอดขายสินค้าแต่ละชั้น เพื่อนำมาวิเคราะห์ความต้องการและความชื่นชอบของลูกค้า</p> <p>2. เทคโนโลยีการสื่อสารที่ก้าวไกล ทำให้เป็นช่องทางการส่งเสริมการขายที่สะดวกและรวดเร็ว</p>	<p>1. เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วส่งผลกระทบต่อความคาดหวังของประชาชนที่ต้องการเห็นความแปลกใหม่ทำให้ทางร้านต้องพยายามหาแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและความต้องการของผู้บริโภค</p> <p>2. เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินงานมีต้นทุนค่อนข้างสูง หากต้องเปลี่ยนแปลงบ่อยๆก็จะเป็นต้นทุนของทางร้านและอาจใช้เทคโนโลยีไม่เกิดประโยชน์เท่าที่ควร</p>
ด้านเศรษฐกิจ	<p>1. เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นกว่าปีนี้ ทำให้มีเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ประชาชนมีเงินมากขึ้นทำให้มีความสามารถในการซื้อสินค้ามากขึ้น</p> <p>2. ราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงทำให้ต้นทุนค่าขนส่งและต้นทุนการผลิตวัตถุดิบลดลง ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนสินค้าจะลดลงด้วย</p>	<p>1. สภาพเศรษฐกิจที่มีความแปรปรวนไม่แน่นอนอาจส่งผลกระทบต่อราคาของสินค้าและผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค</p>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ปัจจัยการ พิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ด้านสถานการณ์ การแข่งขัน	1. ในบริเวณใกล้เคียงไม่มีร้านค้าปลีก ที่เป็นคู่แข่งทางตรงกับทางร้าน 2. การแข่งขันในอุตสาหกรรมยังไม่ รุนแรง เพราะเป็นสินค้าที่ใหม่เพิ่ง เป็นที่รู้จัก และเป็นธุรกิจที่เริ่มได้รับ ความนิยมในปัจจุบัน	
ด้านตลาดและ กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	1. สถานที่ตั้งของร้านอยู่ใจกลางเมือง สามารถเดินทางได้สะดวกและมีลาน จอดรถบริการ 2. กลุ่มเป้าหมายมีรายได้ประจำ ทำให้ มีอำนาจในการซื้อสินค้า 3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงานซึ่งเป็นกลุ่มคนที่ชอบ การทดลองสิ่งใหม่ๆ	
ด้านกฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	1. รัฐบาลสนับสนุนการลงทุนใน ธุรกิจ SMEs 2. รัฐบาลมีการปรับเงินเดือนทำให้ ประชาชนมีรายได้มากยิ่งขึ้นและทำ ให้มีความสามารถในการใช้จ่าย ได้มากขึ้น 3. รัฐบาลมีการช่วยเหลือด้านราคา น้ำมัน ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนค่าขนส่งที่ลดลง	

บทที่ 4

วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการทำธุรกิจ

กลยุทธ์ระดับองค์กร กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และกลยุทธ์ระดับหน้าที่

วิสัยทัศน์

เราจะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างรอยยิ้มและเสียงหัวเราะให้กับผู้ชื่นชอบการรับประทาน

cupcake

พันธกิจ

- 1.เราจะสร้างรูปแบบที่แตกต่างเพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆให้กับสินค้าและบริการ
- 2.เราจะพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้นแต่ยังคงความเป็น

เอกลักษณ์ของ Smiley Cupcake

เป้าหมาย

เป้าหมายระยะสั้น

- 1.เป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร
- 2.สามารถสร้างรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย

เป้าหมายระยะกลาง

- 1.สามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 จากปีที่ผ่านมา
- 2.สามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายได้มากขึ้น

เป้าหมายระยะยาว

- 1.สร้างเอกลักษณ์ของสินค้าจนเป็นที่รู้จักทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
- 2.กิจการมีการเจริญเติบโตจนเสถียรภาพ
- 3.มีการขยายสาขาเพิ่มขึ้นในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

กลยุทธ์ระดับองค์กร

กลยุทธ์ระดับองค์กร เป็นกลยุทธ์รวมขององค์กรที่จะแสดงถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ
ทุกอย่างในอนาคตขององค์กรได้ (Saloner, Shepard and Polony 2001 : 93)

ธุรกิจ Smiley cupcake ใช้กลยุทธ์สร้างความเจริญเติบโตเนื่องจากเป็นธุรกิจที่เพิ่งเปิด
ใหม่ ต้องการการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ธุรกิจมียอดขายมากยิ่งขึ้น ธุรกิจจะมีกำไร สามารถอยู่รอด
และเจริญเติบโต ธุรกิจต้องการสร้างชื่อเสียงให้กับธุรกิจโดยจะเน้นการนำเสนอเอกลักษณ์ทางด้าน

รูปแบบและรสชาติที่โดดเด่นของทางร้านให้เป็นที่จดจำ เพื่อให้ง่ายต่อการขยายสาขาหรือการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางอื่น เมื่อลูกค้าได้เห็นสินค้าของทางร้านก็จะจำได้และมั่นใจในรสชาติและคุณภาพของสินค้า โดยทางร้านจะใส่ใจในการคัดสรรพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถในการทำคัพเค้กและทำขนมหรืออาหารเป็นพิเศษ เพราะทางร้านมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นพนักงานจึงเป็นส่วนสำคัญในการคิดและพัฒนาสินค้าไปพร้อมๆกับทางร้าน ทางร้านจะเป็นผู้ผลิตสินค้าและจัดจำหน่ายเองเพื่อต้องการใกล้ชิดกับลูกค้า ทำให้รับรู้และแลกเปลี่ยนทัศนคติ ความต้องการสินค้าของลูกค้าได้มากกว่าการใช้ตัวแทนจัดจำหน่าย เพราะการผลิตสินค้าใหม่ของเรายังไม่สามารถรับรู้ความต้องการของลูกค้าและความชื่นชอบของลูกค้าได้ทั้งหมด เราจึงต้องคอยตอบรับของลูกค้าว่ามีความชื่นชอบสินค้าของเรามากน้อยเพียงใดจากยอดขายหรือรับฟังคำติชมจากลูกค้า

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

เป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นในระดับหน่วยธุรกิจหรือระดับผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งความสำคัญที่การปรับปรุงตำแหน่งทางการแข่งขัน (Competitive position) ของผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ในอุตสาหกรรมหรือส่วนตลาดที่เฉพาะเจาะจงของหน่วยธุรกิจ (Saloner, Shepard and Polony 2001 : 19)

ทางธุรกิจใช้กลยุทธ์ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (The choice of a business competitive) ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันมักจะมีข้อได้เปรียบที่มีความสัมพันธ์กับการแข่งขันซึ่งข้อได้เปรียบเกิดจากหลายประการ โดยทางธุรกิจจะใช้ข้อได้เปรียบจากการสร้างความแตกต่างเป็นการสร้างลักษณะเฉพาะให้กับธุรกิจ ธุรกิจจะสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ของสินค้าทั้งรูปแบบและรสชาติ โดยทางด้านรูปแบบนั้นทางธุรกิจจะเน้นรูปแบบของฝินานาชาติทั้งฝินิน ฝิไทยและฝิฝรั่ง แต่จะทำในรูปแบบฝิที่น่ารักไม่น่าหวาดเสียวหรือสะท้านขวัญไม่น่ารับประทานด้วยรูปแบบที่น่ารักจะสร้างความสุขและสร้างรอยยิ้มให้กับลูกค้าได้ สิ่งนี้เป็นสิ่งที่ทางร้านต้องการมากที่สุดเพื่อให้เข้ากับร้านที่ชื่อว่า Smiley cupcake คัพเค้กที่สร้างรอยยิ้ม รวมถึงความแตกต่างทางด้านของรสชาติ ของคัพเค้กนั้นทางร้านจะพยายามดึงเอกลักษณ์ของแต่ละประเทศมาใช้ เช่น เกล็ดที่มีต้นกำเนิดมาจากทางประเทศจีนเราก็จะนำเอาเกล็ดมาใช้ในการทำคัพเค้กในรูปแบบของฝินิน เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับเอกลักษณ์ของประเทศจีนมากยิ่งขึ้นรวมถึงเป็นการสร้างรสชาติใหม่ๆให้กับคัพเค้กอีกด้วย หรือการนำผลไม้ไทยขนมไทยเข้าไปผสมผสานกับคัพเค้ก เพื่อเป็นการอนุรักษ์ความเป็นไทยให้คงอยู่แม้ว่าจะเป็นอาหารที่มาจากชาวตะวันตกก็ตาม ทางร้านก็จะนำความเป็นตะวันตกและตะวันออกมาผสมผสานกันให้ลงตัวมากที่สุด และการใช้ผลไม้ไทยหรือสินค้าใน

ประเทศจะเป็นการส่งเสริมอาชีพของคนไทย รวมถึงต้นทุนทางวัตถุดิบจะถูกกว่าการใช้สินค้าจากต่างประเทศ

อีกทั้งทางธุรกิจยังสร้างความแตกต่างทางด้านนวัตกรรมทางเทคโนโลยี ทางธุรกิจได้ใช้ระบบอินเทอร์เน็ตในการสื่อสารและติดต่อกับลูกค้า โดยจะมี website และ facebook ของทางร้านที่จะทำให้ลูกค้าสามารถเข้ามาดูข้อมูลของทางร้าน ทั้งที่ตั้ง การเดินทาง การติดต่อ ข้อมูลสินค้า โปรโมชั่น สิทธิพิเศษ กิจกรรมของทางร้าน การเข้ามาพูดคุยชิมสินค้าและบริการของทางร้าน รวมทั้งยังสามารถสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ จองโต๊ะล่วงหน้าได้ เพื่อเป็นช่องทางที่สร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าอีกทางหนึ่ง และยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอีกด้วย

กลยุทธ์ระดับหน้าที่

เป็นแผนการบริหารสำหรับกิจกรรมหรือกระบวนการซึ่งเกี่ยวกับหน้าที่หลักภายในองค์กร ได้แก่ การวิจัยและพัฒนา(R&D) การผลิต การตลาด การให้บริการลูกค้า การจัดจำหน่าย การเงิน การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และหน้าที่อื่นๆ(Thompson and Strickland) หรือเป็นการมุ่งที่เป้าหมายระยะสั้นในการตัดสินใจและการปฏิบัติหน้าที่ต่างๆขององค์กร(Coulter, 2009 : 163)

ธุรกิจ Smiley Cupcake มีกลยุทธ์ระดับหน้าที่ดังต่อไปนี้

1.การตลาด ธุรกิจ Smiley Cupcake จะเน้นทั้งทางด้านสินค้าและบริการ ทางด้านสินค้าจะมีการควบคุมคุณภาพของสินค้า โดยผู้จัดการเป็นผู้ควบคุมกระบวนการผลิตและวัตถุดิบด้วยตนเอง รวมทั้งการใส่ใจการให้บริการของพนักงาน โดยทางร้านจะคัดสรรพนักงานที่มีใจรักในการบริการ เพื่อที่ลูกค้าจะเกิดความพึงพอใจจากสินค้าและบริการ

การตั้งราคาสินค้าของทางร้านจะมีหลายราคาและเป็นราคาปานกลางไม่สูงและต่ำจนเกินไป ซึ่งการมีสินค้าหลายราคานั้นทำให้สามารถรองรับลูกค้าได้หลายระดับ

สถานที่จัดจำหน่ายทางธุรกิจก็จะใส่ใจในเรื่องสถานที่ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่นไม่เหมือนใคร และกำลังเป็นที่นิยมและได้รับความนิยมสูง

ช่องทางการจัดจำหน่าย ทางร้านจะจัดโปรโมชั่นต่างๆเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้า เช่น มีบริการถ่ายรูปฟรีหากซื้อสินค้าชุดวันเกิดและชุดแต่งงาน ส่วนลดสำหรับสมาชิก และมีเมนูพิเศษทุกๆวันพุธ เป็นต้น

2.การวิจัยและพัฒนา มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ ทางธุรกิจจะเน้นการออกสินค้าใหม่ๆให้ลูกค้าได้ลองทาน โดยทุกวันพุธจะมีเมนูพิเศษที่ทางร้านคิดค้นขึ้นเพื่อให้แตกต่างกับสินค้าที่มีอยู่ในร้านและให้ต่างจากคู่แข่งในท้องตลาด เพื่อเป็นสิ่งจูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจและอยากลองทาน โดยทางร้านจะสนับสนุนให้พนักงานทดลองและคิดค้นเมนูใหม่ๆ และทางร้านจะมีการสำรวจความชื่นชอบและความต้องการสินค้า เพื่อให้การปรับปรุงและพัฒนาสินค้า ให้

สินค้าที่ออกมานั้นเป็นไปตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ซึ่งจะนำไปสู่ยอดขายและความสำเร็จของธุรกิจ

3.การจัดซื้อ เจ้าของกิจการจะเป็นผู้ดูแลและดำเนินการติดต่อวัตถุดิบด้วยตนเอง เพื่อให้ได้สินค้าที่ดีมีคุณภาพตามความต้องการของทางร้าน อีกทั้งยังผูกสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อการทำการค้าระหว่างกัน

4.การบริหารทรัพยากรมนุษย์ นอกจากการคัดสรรพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามความต้องการของทางร้านแล้ว ยังต้องมีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอยู่เสมอ และในการทำงานนั้นผู้จัดการจะมีการควบคุมและประเมินการทำงานเพื่อให้พนักงานได้เห็นถึงข้อบกพร่องของตนเอง ซึ่งพนักงานจะได้นำข้อบกพร่องนั้นมาปรับปรุงและพัฒนาการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ทางธุรกิจต้องการให้พนักงานทำงานร่วมกับเราเป็นเวลานานจึงให้ความใส่ใจ ความรัก และการดูแลพนักงานทุกคนให้เหมือนกับเป็นคนในครอบครัว เพื่อให้พนักงานจะได้เต็มใจทำงานและงานนั้นออกจะออกมาดีมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานของทางร้าน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

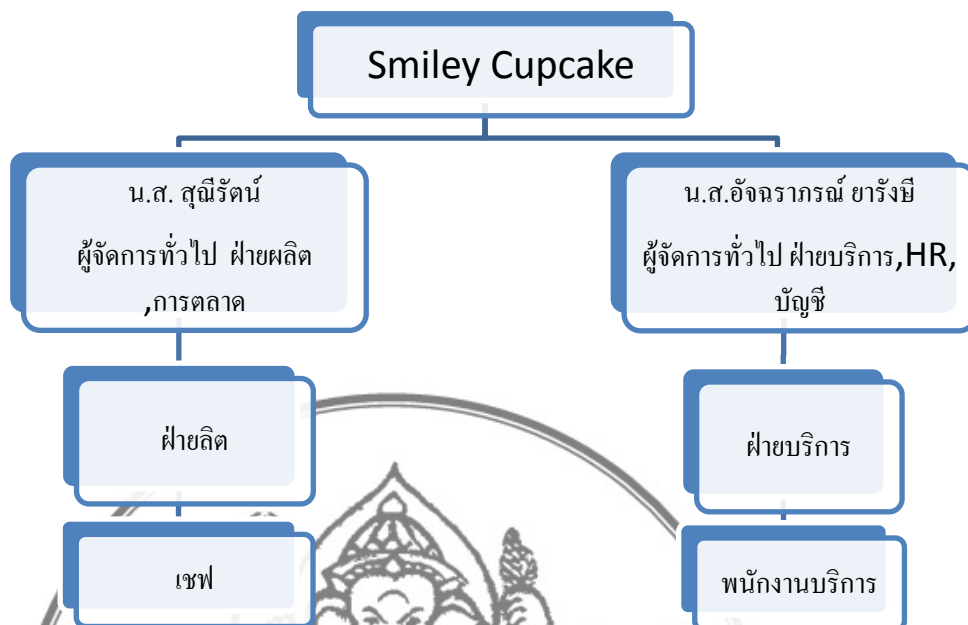
แผนการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้ ดังนั้นการวางแผนการบริหารจัดการจึงเป็นสิ่งที่ธุรกิจควรคำนึงถึงและมีการจัดการอย่างรอบคอบ การบริหารจัดการเป็นเรื่องว่าด้วย การจัดโครงสร้างองค์กร การจัดการทรัพยากรบุคคล และ รูปแบบการบริหารงานของธุรกิจให้มีความสอดคล้องกันกับการดำเนินงานของกิจการด้านอื่นๆ

ธุรกิจ Smiley Cupcake เป็นธุรกิจที่ผลิตสินค้าโดยสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ชื่นชอบความแปลกใหม่ นอกจากการผลิตแล้วการบริการ ถือเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ Smiley Cupcake ได้ให้ความสำคัญ เพราะนอกจากความแปลกใหม่ของสินค้า และรสชาติที่ถูกปากผู้บริโภค การบริการถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำอีก ดังนั้นการจัดโครงสร้างองค์กรของธุรกิจ Smiley Cupcake จึงเป็นการจัดโครงสร้างองค์กรอย่างง่าย เพื่อให้เจ้าของกิจการสามารถที่จะควบคุมการผลิตและการบริการของทางร้านได้อย่างสะดวก

ธุรกิจ Smiley Cupcake มีลักษณะเป็นห้างหุ้นส่วน โดยการร่วมทุนของ นางสาว สุณิรัตน์ สรณะพิบูลย์ และ นางสาวอังศราภรณ์ ยารังมี ดังนั้นในการบริหารงานหุ้นส่วนจะมี อำนาจในการสั่งการและอำนาจในการตัดสินใจที่เท่าเทียมกัน โครงสร้างการบริหารงานอำนาจ ทั้งหมดจะอยู่ที่หุ้นส่วน ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่กันของหุ้นส่วนในการดูแลฝ่ายต่างๆ สามารถสรุป เป็นแผนผังได้ดังนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 4 แสดงโครงสร้างธุรกิจร้าน Smiley Cupcake

ตารางที่ 5 ตำแหน่งหน้าที่และความรับผิดชอบ

ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ
นางสาวสุณีรัตน์ สวรรณะ พิบูลย์ (ผู้จัดการทั่วไป)	คัดเลือกและตรวจสอบวัตถุดิบ, ดูแลฝ่ายผลิต, การตลาด
นางสาวอัจฉราภรณ์ ชำรัมย์ (ผู้จัดการทั่วไป)	ดูแลฝ่ายบริการ, จัดสรรทรัพยากรบุคคล, จัดทำบัญชีและงบการเงิน, แคลชเชียร์
เชฟ (ทำขนม)	ผลิตสินค้าตามที่กำหนด, ทำความสะอาดบริเวณที่ผลิตและอุปกรณ์การผลิต
พนักงานบริการ	ให้บริการลูกค้า, ดูแลอุปกรณ์ในการให้บริการ, ทำความสะอาดร้าน, ทำความสะอาดจานและแก้วน้ำ

ตารางที่ 6 อัตราตามตำแหน่งและเงินเดือน

ตำแหน่ง	อัตรา	เงินเดือน
หุ้นส่วน	2	25,000
เชฟ (ทำขนม)	2	12,500
พนักงานบริการ	4	9,000 (ไม่รวมทิป)

การจัดการทรัพยากรบุคคล

นอกจากการกำหนดรูปแบบและกลยุทธ์ที่ดีแล้ว ทรัพยากรบุคคลถือเป็นสิ่งหนึ่งที่มีคุณค่าซึ่งนำไปสู่ความสำเร็จและเป้าหมายขององค์กร ดังนั้นจึงต้องมีการสรรหาและคัดเลือกทรัพยากรบุคคลที่ดี รวมไปถึงกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบให้ตรงตามความรู้ความสามารถของบุคคลนั้นและใช้ทรัพยากรนั้นให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

กระบวนการในการสรรหา

1. ประกาศรับสมัครพนักงานผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ตและเว็บไซต์ของร้าน
2. ผู้สมัครยื่นใบสมัครด้วยตนเองที่หน้าร้าน
3. ตรวจสอบประวัติของผู้สมัคร
4. สัมภาษณ์และทดสอบผู้สมัคร
5. ประกาศผลการรับสมัครและจ้างงาน

คุณสมบัติของบุคลากร

ตำแหน่งเซฟ (ทำขนม)

1. เพศชาย หรือ หญิง
2. จบการศึกษาวุฒิ ปวช. – ปวส. ขึ้นไป ด้านอุตสาหกรรมขนม
3. มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการทำเบเกอรี่และขนมไทย
4. มีความคิดริเริ่มในการสร้างสรรค์และรักงานศิลปะ
5. มีความรับผิดชอบในงาน
6. สามารถทำงานได้ตั้งแต่ 11.00 – 22.00
7. ไม่เป็นโรคติดต่อที่ส่งผลกระทบต่อสังคม (มีใบตรวจสุขภาพจากโรงพยาบาลรัฐ)

ตำแหน่งพนักงานบริการ

ผลงานกิจกรรมนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1. จบการศึกษาวุฒิ ปวช. ขึ้นไป
2. เพศ ชายหรือหญิง ที่มีใจรักในงานบริการ
3. พุดจาคล่องแคล่ว ฉะฉาน
4. มีความคิดสร้างสรรค์และรักงานศิลปะ
5. มีความรับผิดชอบในหน้าที่
6. สามารถทำงานเป็นกะได้ ตั้งแต่ช่วง 11.00 – 20.00 และ 15.00 – 24.00 ในวันจันทร์ถึงพฤหัสบดี และช่วงเวลา 11.00 – 22.00 และ 15.00 – 02.00 ในวันศุกร์และเสาร์
7. ไม่เป็นโรคที่ส่งผลกระทบต่อสังคม (มีใบตรวจสุขภาพจากโรงพยาบาลรัฐ)

การคัดเลือกบุคลากร

ทางร้านจะนัดผู้สมัครเพื่อทำการสัมภาษณ์และทดสอบความรู้ความสามารถ และจะคัดเลือกพนักงานที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนด หากขาดคุณสมบัติข้อใดข้อหนึ่ง จะไม่รับพิจารณา

แผนการพัฒนาบุคลากร

ทักษะความรู้เป็นสิ่งจำเป็นในการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรดังนั้นทางร้าน Smiley Cupcake จึงได้มีแผนในการพัฒนาบุคลากร โดยจะจัดให้พนักงานที่มีอายุการทำงาน 1 ปีขึ้นไป ได้เข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพของตนเองตามหน้าที่ที่ตนรับผิดชอบ โดยฝ่ายผลิตจะได้เข้ารับการอบรมหลักสูตรการทำเบเกอรี่กับโรงเรียนศิลปการทำเบเกอรี่และอาหาร และฝ่ายบริการจะได้รับการอบรมในหลักสูตรการบริการลูกค้าให้เป็นเลิศ เพื่อให้พนักงานทุกคนได้รับการพัฒนาศักยภาพและนำศักยภาพที่แท้จริงของตนเองออกมาใช้ เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

แผนการรักษาบุคลากร

บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถถือได้ว่าเป็นสิ่งจำเป็นและหายาก ดังนั้นธุรกิจจึงต้องรู้จักการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่า รวมถึงรักษาไว้ให้คงอยู่ ร้าน Smiley Cupcake จึงได้มีแผนการรักษาบุคลากรไว้ และมีการแจกโบนัสประจำปีให้กับพนักงาน (ทั้งนี้ไม่รวมค่าทิปประจำเดือน)

การควบคุมและการประเมินผลการปฏิบัติงาน

การควบคุมและประเมินผลจะช่วยให้เราทราบว่า มีสิ่งใดบ้างที่เป็นจุดบกพร่อง หรือควรต้องได้รับการปรับปรุงและแก้ไข โดยทางร้าน Smiley Cupcake จะควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนอย่างใกล้ชิด และจะประเมินผลการปฏิบัติงานจากความพึงพอใจของลูกค้า โดยทางร้านจะมีแบบสำรวจความคิดเห็นจากลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อนำผลการสำรวจที่ได้มาแก้ไขและปรับปรุงสินค้าและการบริการ รวมถึงให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นเพื่อร่วมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อให้เกิดความพึงพอใจของทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียม

บทที่ 6

แผนการตลาด

การตลาดนับได้ว่ามีส่วนสำคัญในการผลักดันให้เกิดการซื้อขายสินค้าและบริการ ทำให้เกิดการหมุนเวียนของกระแสเงินสด และยิ่งในปัจจุบันการตลาดเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างให้เกิดกำไร นอกจากนี้ การตลาดที่ดียังช่วยให้ผู้บริโภคกลับมาซื้อสินค้าและบริการซ้ำอีก และทำให้ธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จ

การวางแผนการตลาดถือได้ว่าเป็นกระบวนการที่สำคัญมากที่สุดในการบริหารยุคใหม่ เพราะหากแผนการตลาดถูกกำหนดขึ้นอย่างไม่เหมาะสม การดำเนินธุรกิจอาจไม่ประสบความสำเร็จอย่างที่ตั้งใจไว้ และหากแผนที่ดำเนินการมาผิดพลาดก็อาจก่อให้เกิดความเสียหายรวมทั้งอาจต้องสูญเสียทรัพยากรไปโดยเปล่าประโยชน์ ดังนั้นธุรกิจจึงได้มีการวางแผนการตลาดเพื่อนำพาธุรกิจ Smiley Cupcake ให้มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จ

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

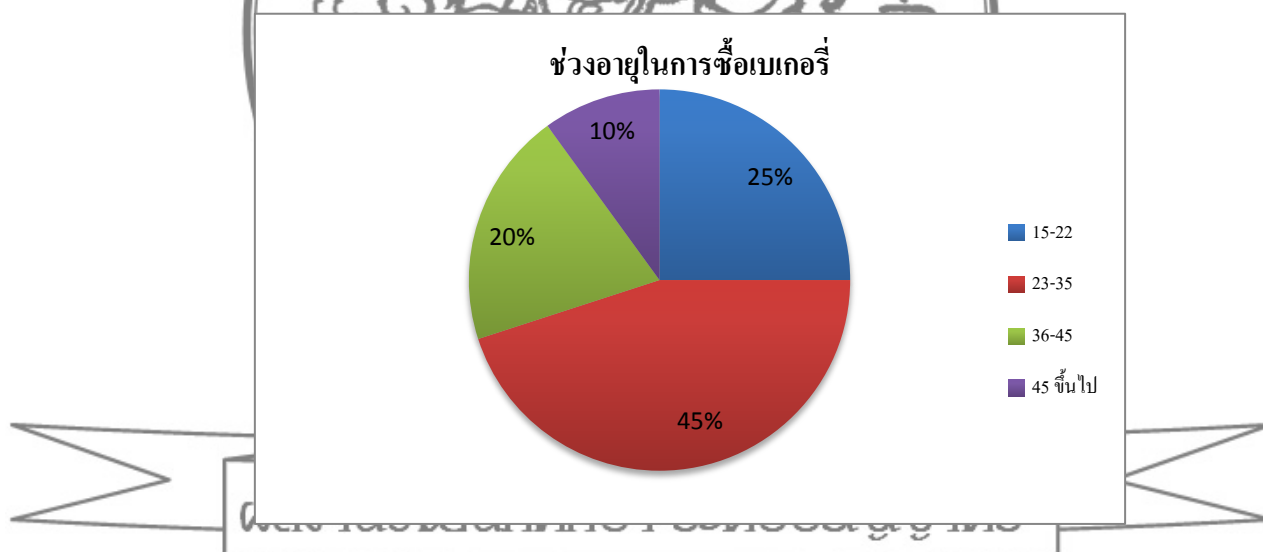
พฤติกรรมผู้บริโภค (Buyer behavior หรือ Customer behavior) หมายถึง กระบวนการตัดสินใจและการกระทำของบุคคล (ผู้บริโภค) ที่เกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้า (Etzel, Walker and Stanton . 1997 : 102) ดังนั้นการศึกษาผู้บริโภคจึงยิ่งทวีความสำคัญมากขึ้นเพราะหากเราทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคก็จะช่วยให้สามารถกำหนดกรอบและกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้สามารถที่จะผลิตสินค้าและบริการที่ตอบสนองได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคและมีความได้เปรียบคู่แข่งรายอื่นได้

สังคมไทยในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก อันเนื่องมาจากการรับวัฒนธรรมของชาติตะวันตกเข้ามาใช้ทำให้มีการปรับเปลี่ยนวิถีการดำเนินชีวิตมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมเมืองที่ในปัจจุบันจะเห็นได้ชัดว่าผู้อาศัยในสังคมเมืองต้องการความรวดเร็วและต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น ทำให้ลักษณะวิถีชีวิตของผู้คนในปัจจุบันเป็นการแข่งขันกับเวลา และส่งผลให้วิถีชีวิตแบบเดิมของคนไทยที่นิยมทำอาหารหรือทำขนมรับประทานเองลดน้อยถอยลงทำให้อาหาร เครื่องดื่มและขนมสำเร็จรูป จึงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในเมืองหลวง โดยจากผลสำรวจพบว่า พฤติกรรมรับประทานอาหารนอกบ้านของผู้บริโภคในเมืองหลวงเพิ่มมากขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละ 21 โดยเฉพาะในช่วงเวลาเย็นซึ่งเป็นช่วงเวลาของการพักผ่อนหย่อนใจ

หลังจากที่เตรียมมาจากการทำงาน นอกจากอาหารและเครื่องดื่มแล้ว ผู้บริโภคส่วนใหญ่มักจะเลือกรับประทานอาหารประเภทเบเกอรี่อีกด้วย

โดยจากงานวิจัยพฤติกรรมกรรมการบริโภคเบเกอรี่พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ที่นิยมซื้อสินค้าประเภทเบเกอรี่จะอยู่ในช่วงอายุ 23-35 ปี มากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 45 ดังตาราง ตารางที่ 7 แสดงพฤติกรรมกรรมการบริโภคเบเกอรี่

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
15-22	50	25.00
23-35	90	45.00
36-45	40	20.00
45 ขึ้นไป	20	10.00
รวม	200	100.00



ภาพที่ 5 แสดงพฤติกรรมกรรมการซื้อเบเกอรี่ แบ่งตามช่วงอายุ

(ที่มา: พฤติกรรมการบริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.2547)

จากตารางข้างบนทำให้ทราบว่าผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีอายุในช่วง 23 - 35 ปี รองลงมาคือ 15 - 22 ปี และ 36- 45 ปี อยู่ในกลุ่มของนักเรียน นักศึกษาและวัยทำงาน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของร้าน Smiley Cupcake ที่จะผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการ

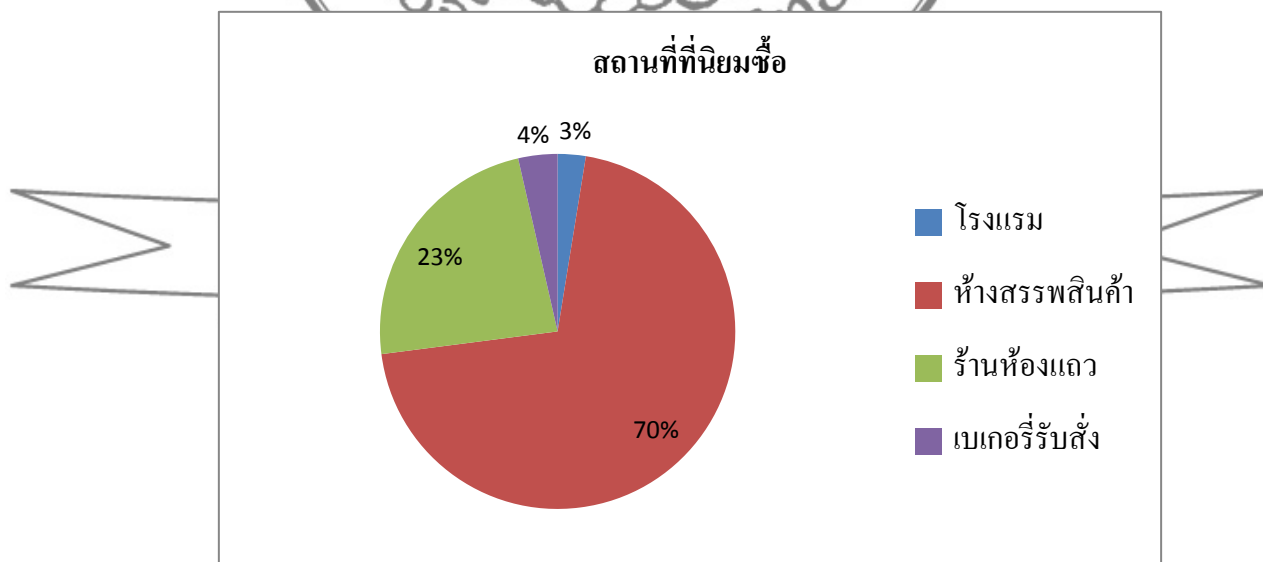
ลักษณะของผู้บริโภค

กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ Smiley Cupcake ส่วนใหญ่จะเป็นนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน ซึ่งจากผลงานวิจัย พฤติกรรมการบริโภคเบเกอรี่ พบว่า สถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อเบเกอรี่ ส่วนใหญ่อยู่ละ 70.40 นิยมซื้อเบเกอรี่ตามห้างสรรพสินค้า และหากจำแนกตามอายุ พบว่า ผู้บริโภคอายุ 15- 22 , 23-35 และ 36-45 ปี นิยมซื้อเบเกอรี่ในห้างสรรพสินค้าโดยคิดเป็นร้อยละ 40, 88.64 และ 89.67 ตามลำดับ ดังตารางที่ 8 ดังนั้นธุรกิจ Smiley Cupcake จึงเลือกทำเลที่ตั้งใน Mansion 7 ซึ่งเป็นแหล่งช้อปปิ้งแหล่งใหม่ที่กำลังได้รับความนิยม

ความนิยมจากกลุ่มวัยรุ่นและคนวัยทำงาน

สถานที่ที่นิยมซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
โรงแรม	5	2.60
ห้างสรรพสินค้า	138	70.40
ร้านห้องแถว	46	23.50
เบเกอรี่รับสั่ง	7	3.60
รวม	200	100.00

ตารางที่ 8 แสดงสถานที่ที่นิยมซื้อเบเกอรี่ของผู้บริโภค



ภาพที่ 6 แสดงสถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อเบเกอรี่
(ที่มา:พฤติกรรมการบริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.2547)

สถานที่ที่นิยมซื้อ	อายุ							
	15-22 ปี		23-35 ปี		36-45 ปี		45ปีขึ้นไป	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โรงแรม	0	0.00	1	1.14	2	5.26	2	10.00
ห้างสรรพสินค้า	20	40.00	78	88.64	34	89.47	6	30.00
ร้านห้องแถว	29	58.00	4	4.55	2	5.26	22	55.00
เบเกอร์รี่รับสั่ง	1	2.00	5	5.68	0	0.00	1	5.00
รวม	50	100.00	88	100.00	38	100.00	20	100.00

ตารางที่ 9 แสดงสถานที่ที่นิยมซื้อสินค้าประเภทเบเกอร์รี่ แบ่งตามช่วงอายุ

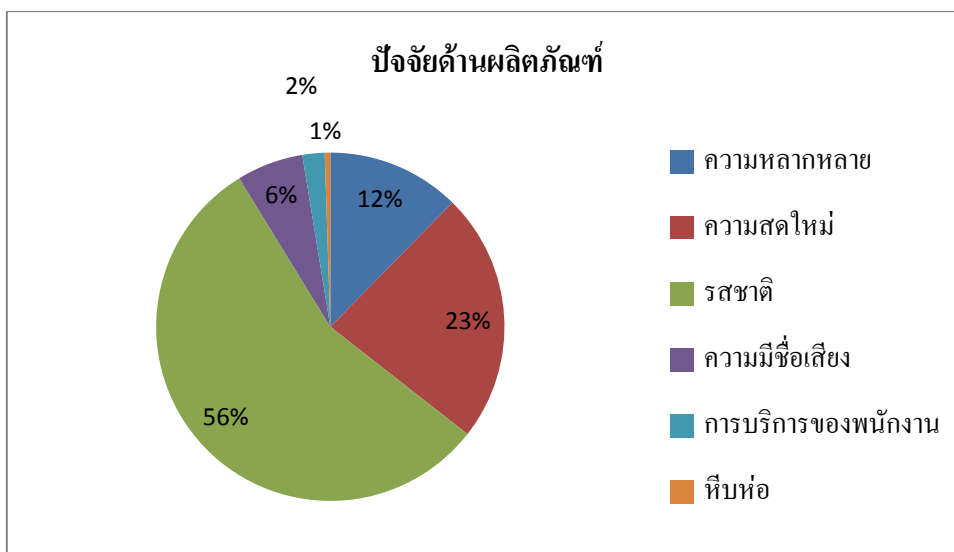
ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อ

1. ด้านผลิตภัณฑ์

จากข้อมูลผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่องของรสชาติมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 55.67 รองลงมาคือ ความสดใหม่ และความหลากหลาย ดังตารางที่ 10 ดังนั้นร้านจึงมีกลยุทธ์ในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่สร้างความแตกต่างโดยเน้นในเรื่องของรสชาติและความสดใหม่ให้กับลูกค้า โดยเน้นการควบคุมวัตถุดิบและขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
ความหลากหลาย	24	12.37
ความสดใหม่	45	23.20
รสชาติ	108	55.67
ความมีชื่อเสียง	12	6.19
การบริการของพนักงาน	4	2.06
หีบห่อ	1	0.52
รวม	194	100.00

ตารางที่ 10 แสดงปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อการเลือก



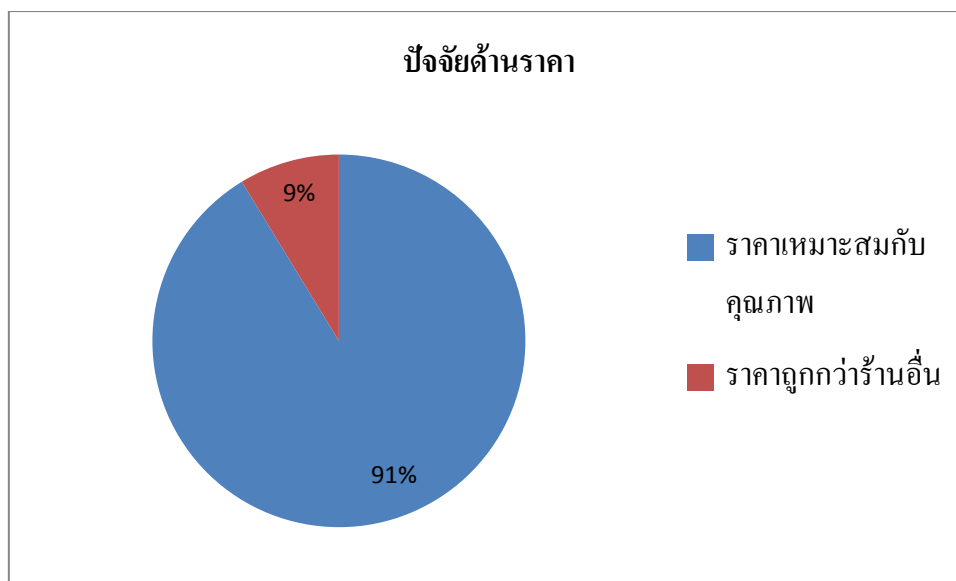
ภาพที่ 7 แสดงปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ (ที่มา:พฤติกรรมการบริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. 2547)

2. ด้านราคา

ทางด้านราคาผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับความเหมาะสมและคุณภาพเป็นส่วนใหญ่ โดยคิดเป็นร้อยละ 91.28 ดังตารางที่ 11 ดังนั้นทางร้าน Smiley Cupcake จึงได้มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับสินค้า คุณภาพและการบริการของทางร้าน โดยเป็นราคาที่คาดว่าผู้บริโภคสามารถที่จะซื้อ รวมถึงมีอำนาจซื้อสินค้าและบริการด้วยความเต็มใจ

ราคา	จำนวน	ร้อยละ
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	178	91.28
ราคาถูกกว่าร้านอื่น	17	8.72
รวม	194	100.00

ตารางที่ 11 ปัจจัยทางด้านราคาที่มีผลต่อการเลือกซื้อ



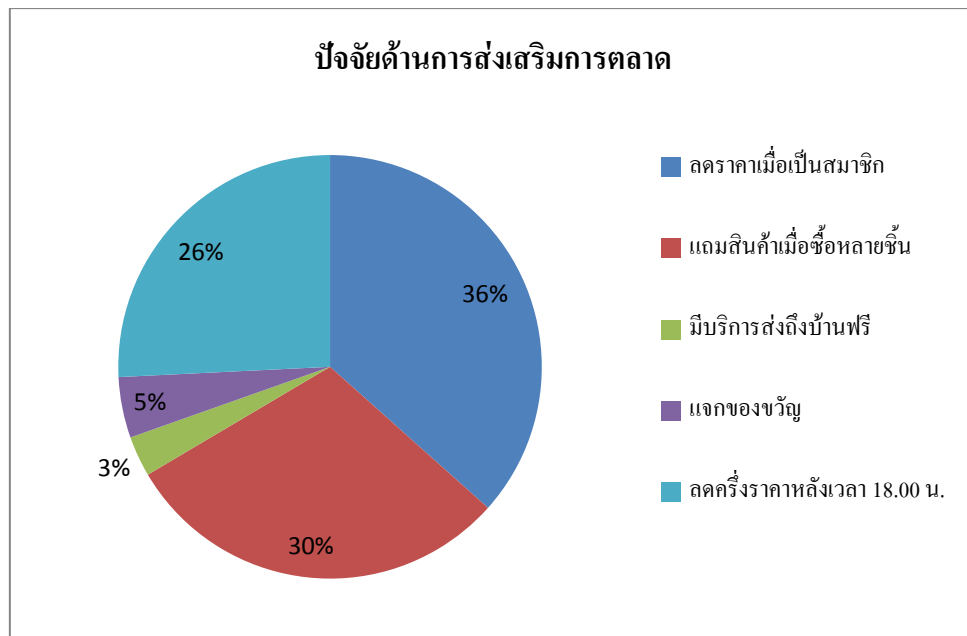
ภาพที่ 8 แสดงปัจจัยด้านราคา
(ที่มา:พฤติกรรมกรรมการบริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.2547)

3. ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคส่วนใหญ่คำนึงถึงส่วนลดจากการเป็นสมาชิก โดยคิดเป็นร้อยละ 36.60 รองลงมาเป็นการแถมสินค้าเมื่อซื้อหลายชิ้น คิดเป็นร้อยละ 29.90 และลดครึ่งราคาหลัง 18.00 น. คิดเป็น 25.77 และอื่นๆ ตามลำดับ ดังตารางที่ 12 ดังนั้นทางร้านจึงได้มีการจัดการส่งเสริมการตลาดโดยการจัดทำบัตรสมาชิกให้กับผู้บริโภค เพื่อดึงดูดความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ

การส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ลดราคาเมื่อเป็นสมาชิก	71	36.60
แถมสินค้าเมื่อซื้อหลายชิ้น	58	29.90
มีบริการส่งถึงบ้านฟรี	6	3.09
แจกของขวัญ	9	4.64
ลดครึ่งราคาหลังเวลา 18.00 น.	50	25.77
รวม	194	100.00

ตารางที่ 12 แสดงปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ



ภาพที่ 9 แสดงปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อ (ที่มา: พฤติกรรมการบริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร.2547)

การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) คือ การจัดแบ่งลูกค้าที่มีอยู่ทั้งหมดออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยจัดให้คนที่มีความคล้ายคลึงกันหรือเหมือนกัน ด้านความต้องการในผลิตภัณฑ์มีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าทางการตลาดที่เหมือนกัน เป็นกลุ่มตลาดเดียวกัน

การแบ่งส่วนตลาดนั้นจะทำให้ร้าน Smiley Cupcake สามารถที่จะทราบถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่แท้จริงของธุรกิจได้ และสามารถที่จะนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่แท้จริงได้และสร้าง

ได้เปรียบให้กับร้าน Smiley Cupcake

หลักเกณฑ์ในการแบ่งส่วนตลาดของร้าน Smiley Cupcake

1. การแบ่งส่วนตามหลักภูมิศาสตร์

ร้าน Smiley Cupcake ตั้งอยู่ใน Mansion 7 ถนนรัชดาภิเษก 14 ซึ่งอยู่ใกล้กับสถานศึกษา ศาลาอาญา และ สำนักงานต่างๆ เช่น ม.ราชภัฏจันทรเกษม ศาลาอาญา กรมส่งเสริมการค้าส่งออก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เป็นต้น ซึ่งใกล้กับกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ อีกทั้งในช่วงเวลากลางวันจะมีผู้คนสัญจรผ่านไปมาย่านรัชดาภิเษกเป็นจำนวนมาก ประกอบกับสถานที่ตั้งใกล้กับแหล่งคมนาคม ผู้ประกอบการจึงเล็งเห็นว่าทำเลที่ตั้งนี้น่าจะเป็นโอกาสในการสนับสนุนให้สามารถดำเนินธุรกิจได้

2. การแบ่งส่วนตามหลักประชากรศาสตร์

จากผลการสำรวจทำเลที่พักอาศัยจำนวน 11 ทำเลสำคัญในกรุงเทพมหานคร พบว่าทำเลรัชดา-ลาดพร้าว ครองแชมป์การมีจำนวนประชากรเริ่มมาอยู่อาศัยอาคารชุดสูงสุดคิดเป็น 6,314 หน่วย จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 7,374 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนการเข้าอยู่ถึงร้อยละ 86

ทั้งนี้หากแบ่งตามพฤติกรรมการอยู่อาศัยพบว่า สัดส่วนสูงถึงร้อยละ 84 เป็นจำนวนผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจริง และร้อยละ 16 จะเป็นผู้เช่า โดยตัวแปรสำคัญในการตัดสินใจของผู้บริโภคยังคงเป็นทางคมนาคม เช่น ใกล้รถไฟฟ้า เป็นต้น (ที่มา:หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์ ฉบับวันพฤหัสบดีที่ 27 ธันวาคม พ.ศ. 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวทำให้ธุรกิจเล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ Smiley Cupcake เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจและธุรกิจคาดว่าจะมีประชากรเพิ่มมากขึ้นในย่านนั้น ซึ่งจะทำให้เกิดการเติบโตของธุรกิจ Smiley cupcake

3. การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมศาสตร์

ข้อมูลจากผลสำรวจออนไลน์ของสถาบันวิจัย Nielsen พบว่า ผู้บริโภคชาวไทยเลือกที่จะรับประทานอาหารนอกบ้านมากที่สุดในวันเสาร์และวันจันทร์ถึงพฤหัสบดี ในสัดส่วนใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 31 และร้อยละ 30 ตามลำดับ) โดยความถี่ในการออกไปทานอาหารนอกบ้าน ผู้บริโภคชาวไทยส่วนใหญ่

ร้อยละ 24 ทานอาหารนอกบ้านครั้งถึงสองครั้งต่ออาทิตย์

ร้อยละ 19 ทานอาหารที่ร้านอาหาร 2-3 ครั้งต่อเดือน

ร้อยละ 15 ชอบทานอาหารนอกบ้านมากถึง 3-6 ครั้งต่ออาทิตย์

ร้อยละ 50 ของผู้บริโภคชาวไทยชอบที่จะไปทานอาหารนอกบ้านกับครอบครัวและเพื่อน

ร้อยละ 18 ชอบออกไปทานอาหารกับเพื่อนร่วมงาน

ร้อยละ 13 ไปร้านอาหารกับคู่ของตน

และมือที่นิยมทานที่ร้านอาหารมากที่สุด

ร้อยละ 59 ในประเทศไทยนิยมทานมื้อเย็น นอกบ้านมากที่สุด

ร้อยละ 39 นิยมอาหารมื้อกลางวัน

ร้อยละ 2 นิยมอาหารมื้อเช้า

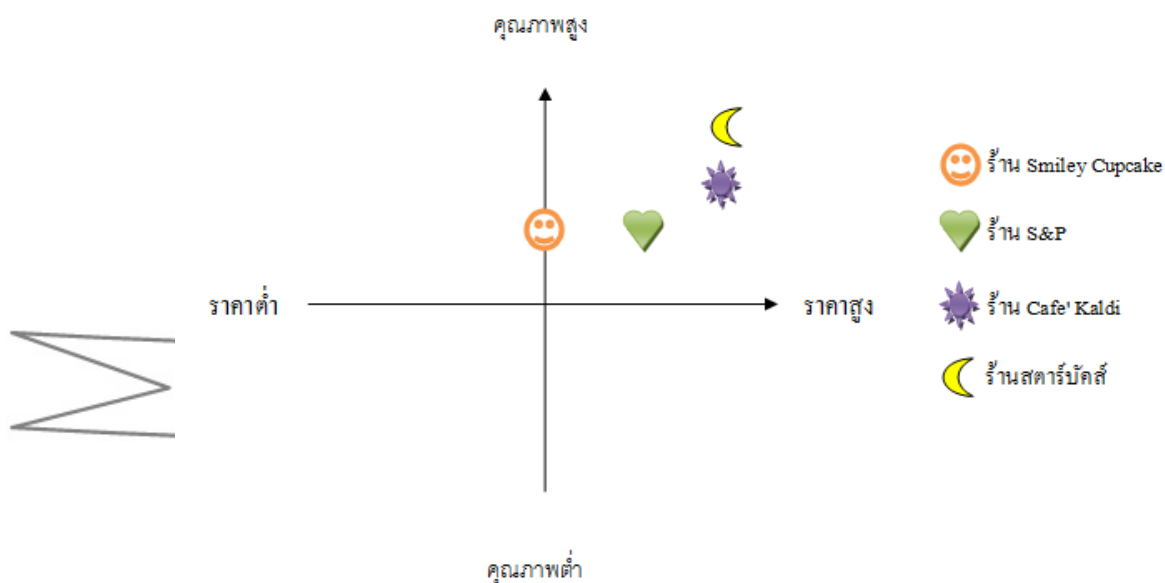
(มาร์เก็ตติ้ง อู๋บัส, 8 ธันวาคม, 2554.)

ซึ่งจากผลสำรวจดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการสังเกตเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจโดยทางผู้ประกอบการร้าน Smiley Cupcake จะเปิดให้บริการในช่วงเวลา 12.00 น. – 24.00 น. ในช่วงวันอาทิตย์ถึงวันพฤหัสบดีและเวลา 12.00 น. – 02.00 น. ในช่วงวันศุกร์และเสาร์ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจส่วนใหญ่มักออกรับประทานอาหารกับครอบครัว

การเลือกตลาดเป้าหมาย

ธุรกิจ Smiley Cupcake ได้ทำการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากตัวแปรทางด้านภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ ทำให้ธุรกิจสามารถที่จะกำหนดเป้าหมายของตลาดได้ โดยแบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target Market) คือนักศึกษาและคนวัยทำงานที่อาศัยและสัญจรผ่านบริเวณถนนรัชดาภิเษก
 2. กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target Market) คือ ผู้ที่เข้ามาใช้บริการใน Mansion 7 ทุกเพศ และทุกวัย รวมถึงผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง
- การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 10 แสดงถึงตำแหน่งทางธุรกิจของ Smiley Cupcake

การกำหนดตำแหน่งทางธุรกิจ เป็นการสร้างลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะตรงตามความต้องการของตลาดบริษัทจำเป็นต้องนำเสนอให้ตลาดได้รับรู้ และจดจำตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของตนทั้งนี้ เพื่อเป็นการตอกย้ำการนำเสนอคุณสมบัติที่สามารถครองใจลูกค้าได้

ดังนั้นทางร้าน Smiley Cupcake จึงได้มีวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยทางร้านได้เจาะกลุ่มลูกค้าวัยทำงานและนักศึกษาที่ต้องการสินค้าและบริการในราคาระดับปานกลางแต่มีคุณภาพสูง เมื่อเทียบกับสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันอย่างร้าน S&P และ cafe'kaldi จะเห็นได้ว่า ร้าน S&P นั้นจะมีสินค้าที่มีคุณภาพเทียบเท่ากับธุรกิจแต่ราคาจะสูงกว่า แต่ร้าน Cafe' kaldi จะเน้นสินค้าที่เป็นสินค้าพรีเมียมราคาสูง ส่วนร้าน starbucks จะเน้นการขายกาแฟเป็นหลัก และสินค้านี้เป็นเบเกอรี่ซึ่งอยู่ในระดับพรีเมียม และมีราคาสูง ทั้งนี้เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจทั้งทางด้านราคาและคุณภาพ

ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ผลิตภัณฑ์และบริการ (Product & Service)

เนื่องจากร้าน Smiley Cupcake เป็นร้านคัพเค้กที่ต้องการสร้างความแตกต่างในตัวของสินค้าและบริการให้กับลูกค้าที่ชื่นชอบการรับประทานคัพเค้ก โดยนำเอาวัฒนธรรม ความเชื่อ มาผสมผสาน ทำให้รูปแบบของสินค้าของทางร้าน Smiley Cupcake จึงเป็นคัพเค้กแนวฟีเฟนซี ที่จะรวบรวมเหล่าภูติตามความเชื่อของไทย จีน และฝรั่ง มาประดับตกแต่งไว้ในตัวสินค้าและบริการ อีกทั้งยังนำวัตถุดิบของแต่ละประเทศมาผสมผสานกันไว้อย่างลงตัว โดยสินค้าและบริการของทางร้านจะสามารถแบ่งได้ดังนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กสำเร็จรูป(ชิ้น)

คัพเค้กสำเร็จรูป(ชิ้น)	รสชาติ
<p>เมนูผีไทย</p> <p>ผีไทย ทางร้านจะเน้นผลิตคัพเค้กที่มีรสชาติและวัตถุดิบแบบไทยๆ มาประยุกต์ใช้ เช่น นำผลไม้ไทยที่มีตามฤดูกาลมาเป็นส่วนประกอบ โดยในรูปแบบของผีไทยจะมีรสชาติเค้ก 3 รส</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banana Chocolate chip Cupcake (คัพเค้กกล้วยหอมช็อกโกแลตชิพ) 2. Pandan & Coconut Cupcake (คัพเค้กใบเตยมะพร้าวอ่อน) 3. Justmin Cupcake (คัพเค้กมะลิ)
<p>เมนูผีจีน</p> <p>ผีจีน ทางร้านจะนำวัตถุดิบที่แสดงถึงเป็นจีนมาผสมผสานและประยุกต์เพื่อให้ได้รสชาติแบบจีน ซึ่งจะมีรสชาติของคัพเค้ก 3 รส</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Green tea Cupcake (คัพเค้กชาเขียว) 2. Chocolate & Cream Nut Cupcake (คัพเค้กช็อกโกแลตครีมเกาลัด) 3. Jujube Jelly Cupcake (คัพเค้กไส้เยลลี่พุทรา)
<p>เมนูผีฝรั่ง</p> <p>ผีฝรั่ง จะมีการนำวัตถุดิบที่แสดงถึงความแตกต่างมาใช้ผสมในคัพเค้ก ซึ่งจะมีรสชาติของคัพเค้ก 3 รส</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Blueberry & Yogurt Cupcake (คัพเค้กบลูเบอร์รี่โยเกิร์ต) 2. Cherry Crumble Cupcake (คัพเค้กเชอร์รี่) 3. Mocha Lemon Cupcake (คัพเค้กกาแฟมะนาว)

โดยหน้าคัพเค้กจะมีหลากหลายรูปแบบ เช่น เนื้อครีม คัสตาร์ด วิปป์ครีม แยม เมอแรง ไอศกรีม เป็นต้น ให้ลูกค้าได้เลือกตามความชื่นชอบ และจะมีการตกแต่งหน้าคัพเค้กด้วยตุ๊กตาปั้นที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์และแนวคิดของทางร้าน นั่นคือ ตุ๊กตาปั้นผีแฟนซี โดยตุ๊กตาปั้นจะทำมาจาก น้ำตาลไอซิ่งซึ่ง ลูกชุบ มาร์ชแฟน เป็นต้น ซึ่งคัพเค้กนั้นจะไม่ได้มีแต่ตุ๊กตาเพียงอย่างเดียวเราจะตกแต่งด้วย ผลไม้ ขนมไทย ช็อกโกแลต ฯลฯ เพื่อดึงดูดความต้องการและสร้างความแปลกใหม่ให้กับสินค้า

ตารางที่ 14 แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กสำเร็จรูป(ชุดเมนู)

คัพเค้ก สำเร็จรูป (ชุดเมนู)	รายละเอียดสินค้า
เมนูผีไทย ชุดกระทะ ทองแดง	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นผีไทย 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. กระทะทองแดง ก็คือตะเกียงช็อกโกแลตร้อน 3. กองฟีน ที่ทำจากป๊อกลี 4. เหล้ายมทูต ที่ทำมาจากมาร์ชชีแพน 5. หัวกะโหลก ทำจากผลไม้ที่มีพืชมัดเป็นรูปหัวกะโหลก เอาไว้ทานกับช็อกโกแลต
ชุดปราบผี	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นผีไทย 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. สายลิติน ทำจากฟอยทองที่ใช้ไขขาวทำ ส่วนเสิร์ฟกับสายลิตินทำจากแท่งช็อกโกแลตที่ทำเป็นสาย ไม้ 3. หมอผี ชาวบ้าน หม้อปราบผี ถวายธนู ทำจากมาร์ชชีแพน และลูกชุบ 4. พื้นดิน ทำจากไอรีโอบด และจะมีครีมไบเตยตกแต่งเป็นต้นหญ้า
ชุดบ้านร้าง	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นผีไทย 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. บ้านร้างเป็นลักษณะบ้านไม้ทำจากป๊อกลีกับช็อกโกแลต 3. แม่น้ำ ทำจาก ฟิลลิ่งบลูเบอร์รี่ ขอบแม่น้ำนั้นจะมีไอรีโอบนทำเป็นคันดินจะมีโขดหินที่ทำจากช็อกโกแลต และมีต้นหญ้าที่ทำจากบัตเตอร์ครีมไบเตยฟรอสติ้ง 4. ต้นไม้และผลไม้ทำจากลูกชุบและมาร์ชชีแพน
เมนูผีจีน กำแพงผีสิง	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นผีจีน 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. กำแพง ทำจากขนมปังบราวนี่ โรยด้วยผงโกโก้ให้ดูเป็นกำแพงเก่าๆ และราดด้วยฟิลลิ่งสตอเบอร์รี่เป็นคราบเลือด 3. ตุ๊กผีและแมงมุม เกาะตามกำแพง ทำจากตุ๊กตาไอซ์ชิ่งและช็อกโกแลต 4. หยากไข่มุมแมงมุม ทำจากช็อกโกแลต และเศษกึ่งไม้ ทำจากป๊อกลี

ตารางที่ 14 (ต่อ)

คัพเค้กสำเร็จรูป (ชุดเมนู)	รายละเอียดสินค้า
วันไหว้	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นฝัไทย 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. หลุมฝงศพ ทำจากไอศกรีมชาเขียว โรยโอลีโออบคและเม็ดสี 3. ป้ายหน้าหลุม ทำจากขนมปังแครกเกอร์ปักบนดินที่ทำจากขนมปังบราวน์โรยด้วยโอลีโออบค 4. เครื่องเส้นไหว้ทำจากลูกชุบ
โลงศพ	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นฝัจีน 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. โลงศพแบบจีนที่เปิดอยู่ ทำจากขนมปังเคลือบช็อกโกแลต มีโรงกระดุกข้างในที่ทำด้วยน้ำตาลปั้นแล้วราดด้วยสตอเบอร์รี่ 3. ฐานที่วางโลง ทำจาก มาสเมลโล โรยด้วยผงโกโก้ 4. ต้นไม้แห้ง ทำจากมาร์ชเมลโล
เมนูฝัฝรั่งห้องนอนท่านเด็ก	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นฝัฝรั่ง 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. โลงศพท่านเด็กกุลา ทำจากขนมปังและช็อกโกแลต 3. เด็กเล็กกุลา ทำจากเยลลี่ 4. ก้างสาว ทำจากมาร์ชเมลโล
RIP	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นฝัไทย 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. ป้ายหลุมศพทำจากขนมปังแครกเกอร์ มีฐานทำด้วยข้าวพอง ตกแต่งด้วยมาร์ชเมลโลรูปฟักทอง 3. หลุมศพทำจาก ไอศกรีมวานิลลาโรยด้วยไอรีโออบค 4. แม่มดคอยดูแลหลุมศพ ทำจากน้ำตาลปั้น 5. พื้นหญ้าทำจากบัตเตอร์ครีมไบเตยฟรอสติ้ง
บ้านฝัสิง	<ol style="list-style-type: none"> 1. คัพเค้กชั้นฝัฝรั่ง 1 ชั้นซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรสชาตินำมาใส่เองได้ 2. บ้านฝัสิงทำจากขนมเค้กรูปบ้าน 3. พื้นหญ้าทำจากบัตเตอร์ครีมไบเตยฟรอสติ้ง 4. ทางเดิน ทำจากมินิคูกี้ 5. ต้นไม้ฝัสิง ทำจากช็อกโกแลต

ตารางที่ 15 แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กวันเกิด

คัพเค้กวันเกิด	รายละเอียดสินค้า
ลูกค้าสามารถเลือกที่จะเลือกรสชาติและหน้าเค้กที่ตนชอบได้ แต่ทางร้านจะยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของตัวตุ๊กตาคัพเค้กซึ่งทางร้านจะมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับงานวันเกิด โดยคัพเค้กวันเกิดจะสามารถแบ่งเป็นได้ 2 แบบ	<ol style="list-style-type: none"> แบบสองชั้น (15 ชั้น) จะประกอบไปด้วย คัพเค้กสำเร็จรูป 15 ชั้น ชั้นวางคัพเค้ก และเทียนวันเกิด แบบสามชั้น (25 ชั้น) จะประกอบไปด้วย คัพเค้กสำเร็จรูป 25 ชั้น ชั้นวางคัพเค้ก และเทียนวันเกิด

หากเกินจากนี้ลูกค้าสามารถสั่งเพิ่มได้โดยคิดราคาต่างหากจากชุดที่เลือก

ตารางที่ 16 แสดงรายการสินค้าหลัก คัพเค้กชุดแต่งงาน

คัพเค้กชุดแต่งงาน	รายละเอียดสินค้า
ทางร้านจะมีการให้บริการนอกสถานที่โดยการจัดคัพเค้กสำหรับงานแต่งโดยลูกค้าสามารถเลือกได้ว่าต้องการคัพเค้กกี่ชั้น โดยทางร้านจะมีให้เลือก 2 แบบ	<ol style="list-style-type: none"> แบบ 5 ชั้น จะประกอบไปด้วย คัพเค้กสำเร็จรูปจำนวน 200 ชั้น ชั้นวาง 5 ชั้น เชิงเทียน และมี แบบ 7 ชั้น จะประกอบไปด้วย คัพเค้กสำเร็จรูปจำนวน 300 ชั้น ชั้นวาง 7 ชั้น เชิงเทียน และมี

หากเกินจากนี้ลูกค้าสามารถที่จะสั่งเพิ่มได้โดยคิดราคาต่างหากจากชุดที่เลือก

รายการสินค้านำเสนอ

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

1. Coconut Pea Sherbets
2. Smoothly Cherry Oat Yogurht
3. Strawberry Blast with Chocolate Crunch
4. Strawberry Sherbets
5. Banana Honey Chocó

ราคา (Price)

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของร้าน Smiley Cupcake เป็นกลุ่มนักศึกษาและกลุ่มวัย
คนทำงาน และกลุ่มคนวัยทำงาน ดังนั้นการตั้งราคาของสินค้าจะอยู่ในระดับราคาปานกลางเพื่อให้
กลุ่มลูกค้าสามารถซื้อสินค้าของทางร้านได้ โดยทางได้กำหนดราคาสินค้าไว้ดังนี้

คัพเค้กสำเร็จรูป (ชิ้น) กำหนดราคาขายชิ้นละ 59 บาท

คัพเค้กสำเร็จรูป (ชุดเมนู) กำหนดราคาชุดละ 129 บาท

คัพเค้กวันเกิด

1. แบบ 2 ชั้น จำนวน 15 ชิ้น ราคา 859 บาท

2. แบบ 3 ชั้น จำนวน 25 ชิ้น ราคา 1,390 บาท

คัพเค้กแต่งงาน

1. แบบ 5 ชั้น จำนวน 200 ชิ้น พร้อมอุปกรณ์ ราคา 10,900 บาท (อุปกรณ์ทางร้าน
นำกลับเมื่อเสร็จงาน)

2. แบบ 7 ชั้น จำนวน 300 ชิ้น พร้อมอุปกรณ์ ราคา 15,900 บาท (อุปกรณ์ทางร้าน
นำกลับเมื่อเสร็จงาน)

คัพเค้กวันเกิดและคัพเค้กแต่งงาน หากเกินจากชุดที่ทางร้านกำหนดลูกค้าสามารถสั่ง
เพิ่มได้ ทางร้านจะคิดราคาจำนวนชิ้นที่เพิ่มจากชุดนั้นๆ โดยคิดราคาเฉลี่ยต่อชิ้นของชุดนั้น เช่น
หากลูกค้าต้องการสั่งเค้กวันเกิดแบบ 3 ชั้น และสั่งเพิ่มจากเดิมอีก 5 ชิ้น ทางร้านจะคิดราคาส่วน
เพิ่มตามราคาของคัพเค้กในชุดนั้นๆ ตามตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 17 ตารางแสดงราคาสินค้าเมื่อซื้อสินค้าเพิ่ม

รายการสินค้า	ราคาสินค้าต่อชุด (บาท)	ซื้อเพิ่มต่อชิ้น (บาท)
คัพเค้กวันเกิดแบบ 2 ชั้น จำนวน 15 ชิ้น	859	57
คัพเค้กวันเกิดแบบ 3 ชั้น จำนวน 25 ชิ้น	1,390	55
คัพเค้กแต่งงาน แบบ 5 ชั้น จำนวน 200	10,900	54
คัพเค้กแต่งงาน แบบ 7 ชั้น จำนวน 300 ชิ้น	15,900	53

ส่วนราคาเครื่องดื่มนั้นทางร้านได้กำหนดอัตราราคาคงที่ไว้ที่แก้วละ 39 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ทางร้านจะมีหน้าร้านอยู่ที่ Mansion 7 ซึ่งตั้งอยู่ถนนรัชดาภิเษก 14 เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดยลูกค้าที่จะเดินทางมาสามารถโทรสำรองที่นั่งกับทางร้านได้และลูกค้ายังสามารถสั่งสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของทางร้านได้ แต่จะต้องมารับสินค้าด้วยตนเองที่หน้าร้านหรือหากสั่งเป็นจำนวนมากกว่า 200 ชิ้น ทางร้านจัดส่งให้ฟรีภายในกรุงเทพฯ

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

การส่งเสริมการขายถือเป็นสิ่งหนึ่งที่สำคัญของธุรกิจเพื่อเป็นการโฆษณาสินค้าของทางร้านให้เป็นที่รู้จักและทำให้ลูกค้าได้ลองทานคัพเค้กของทางร้านอีกทั้งยังจัดกิจกรรมและโปรโมชั่นต่างๆเพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจและได้ร่วมสนุกกับทางร้านอยู่อย่างสม่ำเสมอ โดยทางร้านได้มีการส่งเสริมการขายดังนี้

1. การออกแสดงตามงานเทศกาลต่างๆโดยจะนำสินค้าของทางร้านไปโชว์และนำไปให้ลูกค้าได้ทดลองชิมและซื้อไปรับประทานได้ในการออกแสดงสินค้าในแต่ละงานนั้นทางร้านจะพยายามปรับรูปแบบของคัพเค้กให้เข้ากับงานหรือเข้ากับเทศกาลนั้น อาทิเช่น เทศกาลตรุษจีน คัพเค้กของเราก็จะออกมารูปแบบจีน เรานำฝักเงินมาสร้างในรูปแบบที่น่ารักและมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นกว่ารูปแบบที่มีให้บริการที่ร้านในวันปกติ เป็นต้น

2. การให้บริการถ้วยรูปฟรี 1 รูป เมื่อซื้อชุดเค้กวันเกิดและชุดแต่งงานและทางร้านจะมีบริการร้องเพลงวันเกิดให้กับลูกค้าที่สั่งชุดวันเกิด อีกทั้งยังมีเสื้อผ้าและอุปกรณ์ไว้สำหรับการลูกค้าที่ชื่นชอบการถ่ายรูป

3. ทางร้านจะมี facebook และ website ของทางร้านไว้สำหรับแจ้งกิจกรรมของทางร้านและโปรโมชั่นต่างๆทำให้ลูกค้ารับทราบข่าวสารของทางร้านและสามารถเข้ามาแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าและบริการของทางร้านได้ เพื่อให้ทางร้านนำข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการต่อไปทางร้านจะมีการจัดทำบัตรสมาชิกฟรี โดยบัตรสมาชิกใช้เป็นส่วนลดร้อยละ 5 ในการซื้อสินค้า

บรรจุภัณฑ์ (Packaging)

ในด้านบรรจุภัณฑ์ ทางร้านได้สั่งมีการสั่งทำถ้วยคัพเค้กที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน โดยถ้วยคัพเค้กจะเป็นลายสัญลักษณ์ของร้าน Smiley Cupcake เพื่อให้ลูกค้าที่สั่งสินค้าแบบชิ้นหรือแบบใส่กล่องสามารถที่จะถือไปรับประทานได้ง่าย นอกจากนั้นยังมีกล่องสำหรับบรรจุสินค้า(ชิ้น) ซึ่งภายในกล่องจะแยกเป็นถ้อยเพื่อใช้บรรจุถ้วยคัพเค้ก ป้องกันไม่ให้เค้กขยับหรือเสียหาย เมื่อลูกค้าซื้อสินค้ากลับบ้าน

ด้านบุคลากร (Personal)

ทางร้านจะใช้พนักงานในการช่วยในการส่งเสริมการขายให้กับทางร้านโดยการเสนอเมนูแนะนำให้กับลูกค้าได้เลือกสรร นอกจากนั้นจะให้พนักงานได้แนะนำเมนูที่น่าสนใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อเป็นการจูงใจและกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค

การให้ข่าวสาร (Public Relation)

ร้าน Smiley Cupcake จะมีเว็บไซต์เพื่อแจ้งข่าวสารและโปรโมชั่นต่างๆของทางร้านรวมทั้งแจ้งกิจกรรมและสิทธิพิเศษต่างๆแก่สมาชิกและผู้สนใจ และยังจะมีการแจ้งข่าวสารไปยังอีเมลล์ของสมาชิกทุกท่านเพื่อให้สมาชิกทราบถึงสินค้าและสิทธิพิเศษต่างๆ นอกจากนั้นยังมีการประชาสัมพันธ์ร้านโดยการออกงานเทศกาลต่างๆ เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้น

ตารางที่ 18 ตารางเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

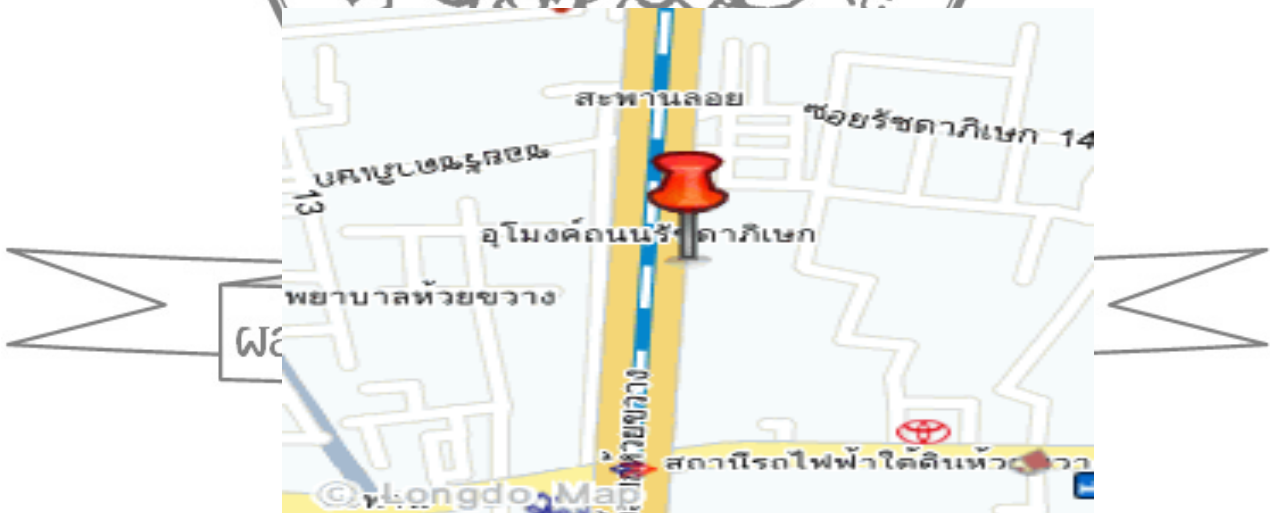
การเปรียบเทียบ	ธุรกิจ (Smiley Cupcake)	S&P	Cafe' kaldi	Starbucks
ด้านสินค้า	คัพเค้กเนยฝนิแฟนชี	เค้กและเบเกอรี่	เค้ก เบเกอรี่และ ไอศกรีม	กาแฟและเบ เกอรี่
ด้านราคา	ราคาปานกลางไป จนถึงราคาสูง	ต่ำไปจนถึง ราคาสูง	ราคาสูง	ราคาสูง
ด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ร้าน Smiley cupcake และหน้า เว็บไซต์	ร้าน S&P	ร้าน Cafe' kaldi	ร้าน starbucks
ด้านการส่งเสริม การขาย	มอบส่วนลด สำหรับสมาชิก ถ่ายรูปฟรีเมื่อซื้อ สินค้าชุดวันเกิด หรือชุดแต่งงาน	มอบส่วนลดแก่ ลูกค้าในทุกวัน พุธ	Wifi free	Wifi free สำหรับ สมาชิก และ เมื่อนำแก้ว ของทางร้าน กลับมาซื้อ สินค้าซ้ำจะ ได้ส่วนลด

บทที่ 7
แผนการขายและการบริการ

ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งถือได้ว่าเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ เพราะทำเลที่ตั้งสามารถส่งผลต่อการดำเนินกิจการของธุรกิจได้ ซึ่งหากธุรกิจเลือกทำเลที่ตั้งได้เหมาะสมก็จะช่วยให้ธุรกิจสามารถผลิตสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพได้ นอกจากนี้ยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อเพิ่มกำไรให้กับธุรกิจและสร้างความได้เปรียบทางด้านต้นทุนได้

ร้าน Smiley Cupcake ได้เลือกทำเลที่ตั้งในการขายสินค้าอยู่ที่ Mansion 7 ซึ่งอยู่ติดกับถนนรัชดาภิเษก ซึ่งลูกค้าสามารถสังเกตเห็นได้ง่ายและสะดวกสบายในการเดินทาง อีกทั้งยังมีความเป็นเอกลักษณ์ โดยจะเปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 12.00 น. -24.00 น. ในวันจันทร์ – พฤหัสบดี และ เวลา 12.00น. -02.00 น. ในวันศุกร์ เสาร์และอาทิตย์ นอกจากนี้ Mansion 7 ยังตั้งอยู่ในย่านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ในพื้นที่นั้นไม่ค่อยมีคู่แข่งข้างของธุรกิจมากนัก ทำให้ถือได้ว่า Mansion 7 เป็นทำเลที่ดีในการเลือกดำเนินการ



ภาพที่ 11 แสดงทำเลที่ตั้ง Mansion

สาเหตุที่เลือกประกอบธุรกิจที่ Mansion 7

1. ความเป็นเอกลักษณ์หรืออัตลักษณ์ จะเห็นได้ว่า Mansion 7 เป็นแหล่งช้อปปิ้งที่เปิดใหม่ที่มีแนวคิดเป็นแหล่งช้อปปิ้งแนวสยองขวัญที่จะสร้างความตื่นเต้นและประทับใจให้กับลูกค้า ด้วยการนำเครื่องเล่นต่างๆมาให้บริการแก่ลูกค้า อีกทั้งยังสร้างสรรค์ให้ร้านค้าต่างๆที่อยู่ในมีการตกแต่งภายใต้แนวคิดเดียวกัน ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการแหล่งช้อปปิ้งนี้ได้รับบรรยากาศที่น่าตื่นเต้นและน่าประทับใจ

2. ความสะดวกสบายในการเดินทาง เนื่องจาก Mansion 7 อยู่ติดกับถนนรัชดาภิเษก ทำให้ลูกค้าที่จะมาใช้บริการสามารถที่จะใช้บริการรถสาธารณะหรือสามารถเลือกที่จะนำรถส่วนตัวมาเองได้

3. ย่านใจกลางเมือง เนื่องจาก Mansion 7 อยู่ถนนรัชดาภิเษกซึ่งเป็นแหล่งใจกลางเมืองที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร และเป็นย่านเศรษฐกิจที่รวบรวมความบันเทิงต่างๆมากมายไว้อีกด้วย

แผนผังร้าน Smiley Cupcake

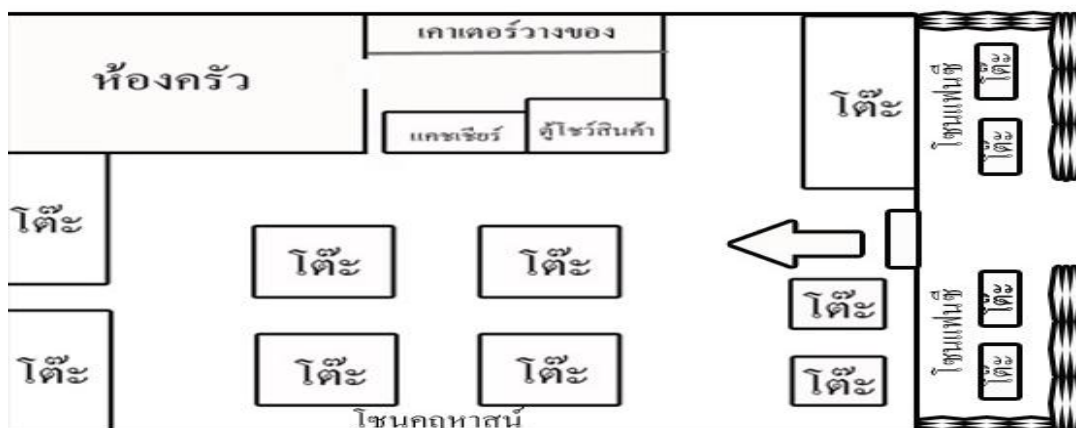
ร้าน Smiley Cupcake ตั้งอยู่ภายใน Mansion 7 ซึ่งเป็นแหล่งช้อปปิ้งแนวสยองขวัญ ดังนั้นการตกแต่งร้านจึงมีบรรยากาศแนวสยองขวัญปนกับความเป็นแฟนซี โดยทางร้าน Smiley Cupcake จะมีแผนผังร้านในการให้บริการดังนี้

1. โซนแฟนซี ทางร้านจะมีการจัดตกแต่งที่นั่งหน้าร้านโดยการนำภาพสีน่านาชาติ ตึกตาดและรูปปั้นสีน่านาชาติมาประดับตกแต่งไว้ เพื่อให้ลูกค้าที่ชื่นชอบผีต่างๆเหล่านี้ได้มาถ่ายรูปคู่เพื่อเป็นที่ระลึก อีกทั้งโซนนี้จะมีอุปกรณ์ต่างๆในการถ่ายภาพ เช่น หมวกแม่มด ไม้กวาด พักทอง ฯลฯ ไว้ให้บริการแก่ลูกค้า

2. โซนคฤหาสน์ ทางร้านจะมีการตกแต่งที่นั่งภายในร้านให้มีลักษณะคล้ายกับคฤหาสน์เก่า โดยลูกค้าที่ชื่นชอบความน่ารักแบบเรียบง่ายก็สามารถเลือกที่จะนั่งรับประทานอาหารเล็กในโซนนี้ได้ และทางร้านจะมีอุปกรณ์ที่เหมาะสมและมีลักษณะในแนวคฤหาสน์ไว้บริการให้กับลูกค้าที่ชอบการถ่ายภาพเป็นที่ระลึก

3. โซนเคาน์เตอร์และครัว ทางร้านจะมีเคาน์เตอร์เพื่อจัดวางสินค้าให้กับลูกค้าได้เลือกสินค้าตามความชื่นชอบและนำไปคิดเงินกับทางร้านที่หน้าเคาน์เตอร์ นอกจากนี้ทางด้านข้างของเคาน์เตอร์จะมีห้องครัวขนาดเล็กเพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการผลิตสินค้าและบริการ

โดยการตกแต่งร้านทั้งหมดจะมีการสร้างสรรค์ร้านให้เป็นเอกลักษณ์ โดยภายในร้านจะเน้นสีขาวและสีน้ำตาลเป็นหลักโดยการตกแต่งให้มีลักษณะคล้ายกับคฤหาสน์วัง และหน้าร้านจะประดับตกแต่งให้มีลักษณะเป็นแนวแฟนซี เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า



ภาพที่ 12 แสดงแผนผังร้าน Smiley Cupcake

ขั้นตอนการผลิตสินค้าและบริการของร้าน Smiley Cupcake

การสั่งวัตถุดิบ

การสั่งวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบกิจการ ทางร้านจะแบ่งเค็กราคาพักโบกจากร้านชวนชมเบเกอรี่ ซึ่งเป็นร้านขายส่งวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำเบเกอรี่ โดยทางร้านจะมีการสั่งสินค้าโดยตรงและจะมีการตรวจสอบวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ได้รับด้วยตนเอง เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ทางร้านได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ยังได้มีการสั่งทำน้ำตาลไอซ์ซิ่งจากและมาร์ชชีแพนจากร้านชวนชมเบเกอรี่ เพื่อลดต้นทุนในการผลิตของธุรกิจ



ภาพที่ 13 แสดงการขั้นตอนการสั่งสินค้า

การควบคุมคุณภาพการผลิต

นอกจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพแล้วทางร้านยังมีการควบคุมการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่อร่อย สดใหม่และสะอาดเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า โดยทางร้านจะมีการตรวจอุปกรณ์การผลิตที่มีความพร้อมในการใช้งานและมีความสะอาดอยู่เสมอ และจะมีการตรวจสอบสินค้าที่ผลิตและสินค้าคงเหลืออยู่เสมอเพื่อให้ได้สินค้าที่สะอาดและสดใหม่อยู่เสมอ

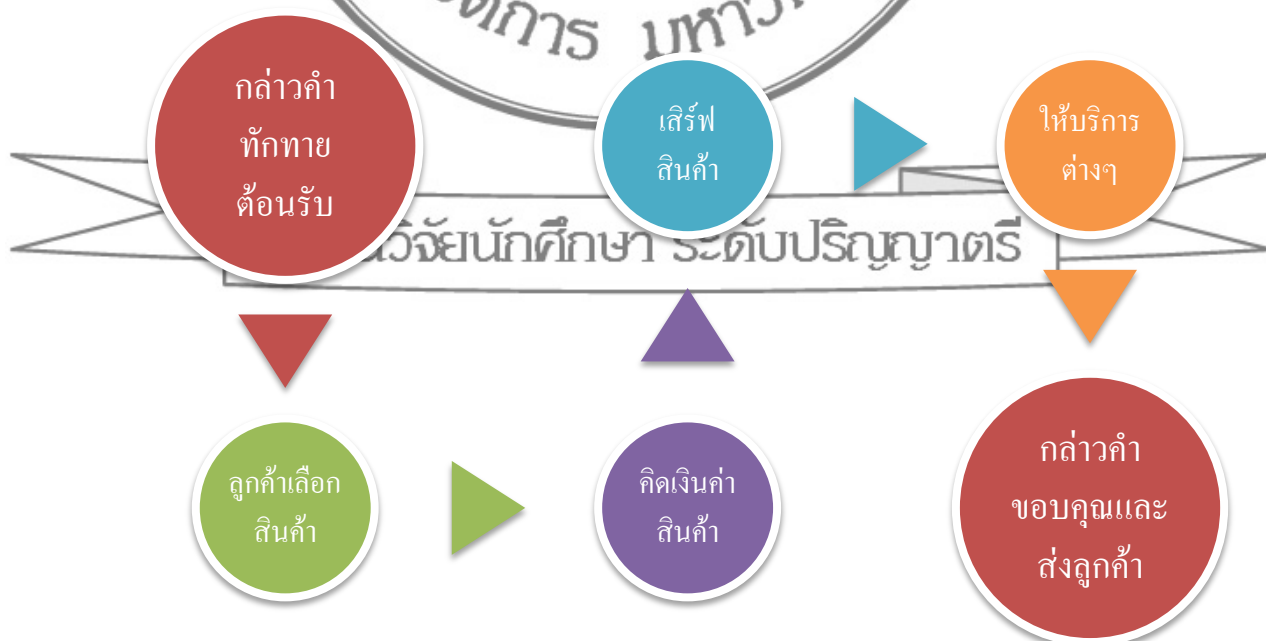
การขายสินค้า

สินค้าทุกชิ้นจะถูกจัดวางอยู่บนหน้าเคาน์เตอร์ โดยที่ลูกค้าสามารถที่จะเลือกสินค้าได้ตามใจชอบ และนำสินค้าใส่ถาดมาคิดเงินได้ที่หน้าเคาน์เตอร์ หากลูกค้าต้องการรับประทานที่ร้าน ทางร้านก็จะนำสินค้าที่ลูกค้าได้สั่งไว้ไปบริการให้ที่โต๊ะ และหากลูกค้าต้องการที่จะนำกลับบ้านก็สามารถที่จะรอรับสินค้าได้เลย

การบริการลูกค้า

ทางร้าน Smiley Cupcake จะมีพนักงานคอยให้บริการแก่ลูกค้า โดยพนักงานจะทำหน้าที่ในการเสิร์ฟสินค้า และห่อสินค้าให้กับลูกค้า โดยสามารถสรุปขั้นตอนการให้บริการได้ดังนี้

1. พนักงานต้อนรับลูกค้าหน้าร้าน โดยกล่าวคำทักทาย
2. พนักงานให้บริการเสิร์ฟสินค้าให้กับลูกค้าด้วยใบหน้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใส
3. พนักงานกล่าวคำขอบคุณลูกค้า



ภาพที่ 14 แสดงขั้นตอนการให้บริการของร้าน Smiley Cupcake

การควบคุมการบริการ

การบริการของทางร้าน Smiley Cupcake จะต้องมีความเป็นเอกลักษณ์ที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ดังนั้นทางร้านจึงมีการควบคุมการให้บริการโดยจะมีอบรมและประเมินการให้บริการของพนักงาน โดยก่อนการทำงานพนักงานทุกคนจะต้องเข้ารับการอบรมในหลักสูตรการให้บริการ และในขณะที่ทำงานจะถูกประเมินการให้บริการจากเจ้าของร้านและมีการประเมินการให้บริการจากความคิดเห็นของลูกค้าโดยทางร้านจะมีใบประเมินสินค้าและบริการไว้เพื่อสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า และนำมาปรับปรุงการบริการ นอกจากนี้ยังมีการประเมินโดยการใช้ความคิดเห็นของพนักงานด้วยตนเอง ซึ่งจะเป็นการประเมินแบบ 360 องศา เพื่อนำความคิดเห็นที่ได้มาประมวลและปรับปรุงให้การบริการมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น



ภาพที่ 15 แสดงการควบคุมคุณภาพการบริการ

บทที่ 8

แผนการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

1. เงินลงทุนเริ่มต้น 1,500,000 บาท โดย ร้อยละ 10 ของเงินลงทุนเป็นเงินสำรองฉุกเฉิน เงินลงทุนใช้สำหรับค่าตกแต่งร้าน ค่าอุปกรณ์ รวมถึงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน เงินส่วนที่เหลือจากการลงทุนเป็นเงินสำรองการดำเนินงาน
 2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ประกอบด้วย
 - 2.1 เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน 86,000 ต่อเดือน ทั้งนี้เงินเดือนพนักงานไม่รวมทิป
 - 2.2 ค่าเช่าที่ 72,000 บาทต่อเดือน ชำระเงินมัดจำ 3 เดือน ณ วันทำสัญญาอายุสัญญา 3 ปี
 - 2.3 ค่าใช้จ่ายในผลิต เช่น ค่าแก๊สหุงต้ม ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแก๊สหุงต้ม และค่าเสียหายจากการผลิต คิดเป็น 3% ของรายได้
 3. ตัดค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงเป็นระยะเวลา 5 ปี
 4. อัตราภาษีเงินได้ตามกำไรสุทธิ โดย 0 – 1,000,000 คิดอัตราร้อยละ 15 กำไรสุทธิตั้งแต่ 1,000,001 – 3,000,000 คิดอัตราร้อยละ 25 และ 3,000,001 เป็นต้นไป คิดอัตราร้อยละ 30
 5. จ่ายเงินปันผล 20% กรณีที่ธุรกิจมีกำไรจากการดำเนินงาน
- การประมาณการรายได้

ทางร้านมีการประมาณการรายได้จากจำนวนประชากรภายใต้ขอบเขตในรัศมี 5 กิโลเมตร จาก Mansion 7 ถนนรัชดาภิเษก จากข้อมูลทางด้านประชากรในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามอายุตั้งแต่ 18 ปี ถึง 60 ปี จะมีประชากรทั้งสิ้นประมาณ 243,434 ดังนั้นธุรกิจจึงได้มีการประมาณการรายได้โดยธุรกิจมุ่งหวังส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มเป้าหมายให้ได้ร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรเป้าหมายในปีแรกดังนั้นจำนวนประชากรเป้าหมายเท่ากับ $243,434 \times 10/100 = 24,343$ คนต่อปี หรือประมาณ 67 คนต่อวัน และข้อมูลจากผลสำรวจออนไลน์ของสถาบันวิจัย Nielsen พบว่า ผู้บริโภคชาวไทยส่วนใหญ่ร้อยละ 50 ชอบที่จะไปรับประทานอาหารนอกบ้าน พร้อมครอบครัวและเพื่อนร้อยละ 18ชอบออกไปทานอาหารกับเพื่อนร่วมงาน และร้อยละ 13ไปร้านอาหารกับคู่ของตนและจากผลงานวิจัยพบว่าจำนวนประชากรโดยเฉลี่ยต่อครอบครัวเท่ากับ 3 คน(สำนักงานข่าวแห่งชาติ กรมประชาสัมพันธ์ 2554.)ดังนั้นทางร้านคาดว่าจะมีผู้มาใช้บริการจริงประมาณ 176 คนจากจำนวนกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนประชากรทั้งหมดที่คาดว่าจะมาใช้บริการต่อวัน

อัตราส่วน	จำนวนประชากรทั้งหมดต่อวัน
จำนวนประชากรเป้าหมายที่มาอยู่กับคู่ของตน(2 คน)	17.16
จำนวนประชากรเป้าหมายที่มาอยู่กับครอบครัวและเพื่อนสนิท (3 คน)	99
จำนวนประชากรเป้าหมายที่มาอยู่กับเพื่อนที่ทำงาน(4 คน)	47.52
จำนวนประชากรเป้าหมายที่มาคนเดียว(1 คน)	12.54
รวม	176.22

การประมาณการยอดขาย

ไม่รับประทานร้อยละ 10 ของประชากรกลุ่มเป้าหมายเท่ากับ	18
คัพเค้กชิ้นร้อยละ 60 ของผู้มาใช้บริการทั้งหมดเท่ากับ	95
คัพเค้กชูคร้อยละ 40 ของผู้มาใช้บริการทั้งหมดเท่ากับ	63
ขายเครื่องดื่มร้อยละ 10 ของผู้มาใช้บริการทั้งหมดเท่ากับ	16
รวมยอดการสั่งซื้อสินค้าเท่ากับ	176

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 20 แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวนทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินลงทุนหมุนเวียน				
1.1เงินสดสำรองการดำเนินงาน	295,380.00			295,380.00
1.2เงินสำรองฉุกเฉิน	150,000.00			150,000.00
รวมเงินลงทุนหมุนเวียน	445,380.00			445,380.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1ตกแต่งสถานที่	550,000.00			550,000.00
2.2เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	91,270.00			91,270.00
2.3เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในสำนักงาน	177,350.00			177,350.00
บริการลูกค้า				
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	818,620.00			818,620.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1ค่ามัดจำสถานที่	216,000.00			216,000.00
3.2 รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00			20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	236,000.00			236,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,500,000.00			1,500,000.00
อัตราส่วนหนี้สิน:ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00			1.00

ประมาณการทรัพย์สินการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 21 แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
1	อาคาร										
	ค่าตกแต่งสถานที่	1	550,000.00	550,000.00	5%	27,500.00	522,500.00	495,000.00	467,500.00	440,000.00	412,500.00
	รวม	1	550,000.00	550,000.00	5%	27,500.00	522,500.00	495,000.00	467,500.00	440,000.00	412,500.00
2	เครื่องมือและอุปกรณ์ในการ ผลิต										
	2.1 เครื่องตีไข่ ขนาด 10 ลิตร	1	23,500.00	23,500.00	20%	4,700.00	18,800.00	14,100.00	9,400.00	4,700.00	1.00
	2.2 เตาอบแก๊ส 2 ชั้น	1	25,000.00	25,000.00	20%	5,000.00	20,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00	1.00
	2.3 เตาแก๊ส	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
2.4 ตู้แช่แข็ง	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	1.00
2.5 เครื่องชั่ง	1	1,500.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	1.00
2.6 ซ้อนตวงและถ้วยตวง	1	100.00	100.00	20%	20.00	80.00	60.00	40.00	20.00	1.00
2.7 ถาดอลูมิเนียม 1 โหล	1	1,200.00	1,200.00	20%	240.00	960.00	720.00	480.00	240.00	1.00
2.8 เครื่องครัวสแตนเลส										
พิมพ์ตัดผลไม้ 5 แบบ	1	200.00	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	1.00
มีดปลอกผลไม้	1	25.00	25.00	20%	5.00	20.00	15.00	10.00	5.00	1.00
มีดมีฟัน	1	130.00	130.00	20%	26.00	104.00	78.00	52.00	26.00	1.00
หัวบีบ 55 แบบ	1	1,680.00	1,680.00	20%	336.00	1,344.00	1,008.00	672.00	336.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
ชุดหม้อสแตนเลส 4 ใบ	1	1,000.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
กระทะ	1	500.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	1.00
หัวฉีดได้	2	150.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	2.00
สเปดทุลา	2	150.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	2.00
ตระกร้อมือ	1	400.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	1.00
ทัพพี	2	490.00	980.00	20%	196.00	784.00	588.00	392.00	196.00	2.00
ที่เปิดกระป๋อง	1	490.00	490.00	20%	98.00	392.00	294.00	196.00	98.00	1.00
ที่ตักไอศกรีมแบบสปริง	1	280.00	280.00	20%	56.00	224.00	168.00	112.00	56.00	1.00
เชกเกอร์	1	360.00	360.00	20%	72.00	288.00	216.00	144.00	72.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
จิกเกอร์	1	135.00	135.00	20%	27.00	108.00	81.00	54.00	27.00	1.00
ที่ตักน้ำแข็ง	2	60.00	120.00	20%	24.00	96.00	72.00	48.00	24.00	2.00
มีดปาดเนย	2	60.00	120.00	20%	24.00	96.00	72.00	48.00	24.00	2.00
ชุดชามผสมแป้ง	1	650.00	650.00	20%	130.00	520.00	390.00	260.00	130.00	1.00
ตระแกรงหมากกรุกใหม่	2	70.00	140.00	20%	28.00	112.00	84.00	56.00	28.00	2.00
2.8 ที่ร่อนแป้ง	1	75.00	75.00	20%	15.00	60.00	45.00	30.00	15.00	1.00
2.9 แม่พิมพ์ลูมึนิเยม 1 ชุด	1	1,650.00	1,650.00	20%	330.00	1,320.00	990.00	660.00	330.00	1.00
2.10 ที่บดถั่วหรือสมุนไพรม	1	620.00	620.00	20%	124.00	496.00	372.00	248.00	124.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
2.11แผ่นสร้างลายหน้าเค็ก 10 ลาย	1	60.00	60.00	20%	12.00	48.00	36.00	24.00	12.00	1.00
2.12แม่พิมพ์ช็อกโกแลต	5	95.00	475.00	20%	95.00	380.00	285.00	190.00	95.00	5.00
2.13พายพลาสติก	2	10.00	20.00	20%	4.00	16.00	12.00	8.00	4.00	2.00
2.14เครื่องปั่นน้ำ	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	1.00
2.15กระบะอลูมิเนียม 4 ชั้น	2	1,100.00	2,200.00	20%	440.00	1,760.00	1,320.00	880.00	440.00	2.00
2.16ถุงบีบ	10	150.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	10.00
2.17ถุงมือและผ้าจับความ ร้อน	1	60.00	60.00	20%	12.00	48.00	36.00	24.00	12.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
2.18 อุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องวัดอุณหภูมิ	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
รวม	57	87,450.00	91,270.00		18,254.00	73,016.00	54,762.00	36,508.00	18,254.00	57.00
3	<u>เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ใน ส่วนบริการลูกค้า</u>									
3.1 คอมพิวเตอร์ หน้าจอ ระบบสัมผัส Touch Screen	1	22,000.00	22,000.00	20%	4,400.00	17,600.00	13,200.00	8,800.00	4,400.00	1.00
3.2 เครื่องโทรศัพท์	1	1,000.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
3.3 ตู้โชว์เล็ก	1	45,000.00	45,000.00	20%	9,000.00	36,000.00	27,000.00	18,000.00	9,000.00	1.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
3.4 ลิ้นชักเก็บเงิน	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	1.00
3.5 โปรแกรม SML POS	1	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
3.6 ภาชนะใส่อาหารและ เครื่องดืม										
กระติกकुเลอร์+ฐานรอง สแตนดาร์ด	1	860.00	860.00	20%	172.00	688.00	516.00	344.00	172.00	1.00
ภาชนะใส่อาหารขนาดเล็ก 6 ใบ	10	180.00	1,800.00	20%	360.00	1,440.00	1,080.00	720.00	360.00	10.00
ภาชนะใส่อาหารขนาด กลาง 6 ใบ	10	200.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	10.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
แก้วน้ำ โอลิมปิก Goblet 6 ใบ	4	300.00	1,200.00	20%	240.00	960.00	720.00	480.00	240.00	4.00
แก้วน้ำ โอลิมปิก Tango 6 ใบ	4	165.00	660.00	20%	132.00	528.00	396.00	264.00	132.00	4.00
ชุดถ้วยฟองดู	5	590.00	2,950.00	20%	590.00	2,360.00	1,770.00	1,180.00	590.00	5.00
ถาดเหลี่ยม บาสเก็ต	4	100.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	4.00
3.7 ชั้นวางคัพเค้ก										
ชั้นวางเค้ก 5 ชั้น	2	1,800.00	3,600.00	20%	720.00	2,880.00	2,160.00	1,440.00	720.00	2.00
ชั้นวางเค้ก 7 ชั้น	2	2,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	2.00
3.8 อุปกรณ์ถ่ายภาพ										

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
กล้องโพลาลอยด์	1	4,500.00	4,500.00	20%	900.00	3,600.00	2,700.00	1,800.00	900.00	1.00
อุปกรณ์แฟนซีต่างๆเช่น หน้ากากผี	1	1,000.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	1.00
3.9 ซ้อน-ส้อม										
ซ้อน-ส้อมหวาน 1 โหล	5	170.00	850.00	20%	170.00	680.00	510.00	340.00	170.00	5.00
ซ้อน-ส้อมคาว 1 โหล	1	110.00	110.00	20%	22.00	88.00	66.00	44.00	22.00	1.00
ซ้อนขาว 1 โหล	2	110.00	220.00	20%	44.00	176.00	132.00	88.00	44.00	2.00
3.10 มีดตัดเค้ก	2	400.00	800.00	20%	160.00	640.00	480.00	320.00	160.00	2.00
3.11 เชงเทียน	4	100.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	4.00

ผลงานวิทยนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา ต่อ หน่วย (หน่วย)	มูลค่า รวม ทั้งสิ้น (หน่วย)	อัตราค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (หน่วย)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่5)
3.12 โตะ-เก้าอี้										
โซฟา 2ที่นั่ง	4	4,500.00	18,000.00	20%	3,600.00	14,400.00	10,800.00	7,200.00	3,600.00	4.00
โซฟาเดี่ยวอาร์มแชร์	8	2,000.00	16,000.00	20%	3,200.00	12,800.00	9,600.00	6,400.00	3,200.00	8.00
โตะกลาง	6	5,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	6.00
ชุดโตะ-เก้าอี้หวาย	4	3,500.00	14,000.00	20%	2,800.00	11,200.00	8,400.00	5,600.00	2,800.00	4.00
รวม	85	101,585.00	177,350.00		35,470.00	141,880.00	106,410.00	70,940.00	35,470.00	85.00
รวมทั้งสิ้น	143	189,035.00	818,620.00		81,224.00	737,396.00	656,172.00	574,948.00	493,724.00	412,642.00

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 22 แสดงประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่1	เดือนที่2	เดือนที่3	เดือนที่4	เดือนที่5	เดือนที่6	เดือนที่7	เดือนที่8	เดือนที่9	เดือนที่10	เดือนที่11	เดือนที่12	รวม
จำนวนสินค้าขาย													
คัพเค้ก(ชิ้น)	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	2,850.00	34,200.00
คัพเค้กเมนู (เมนู)	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	22,680.00
คัพเค้กวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	12.00
คัพเค้กวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	12.00
คัพเค้กแต่งงาน 5ชั้น (ชุด)	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	3.00
คัพเค้กแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	2.00
ราคาสินค้า (บาท)													
คัพเค้ก(ชิ้น)	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00
คัพเค้กเมนู (เมนู)	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00	129.00

ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่1	เดือนที่2	เดือนที่3	เดือนที่4	เดือนที่5	เดือนที่6	เดือนที่7	เดือนที่8	เดือนที่9	เดือนที่10	เดือนที่11	เดือนที่12	รวม
คัพเค้กวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00
คัพเค้กวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00
คัพเค้กแต่งงาน 5ชั้น (ชุด)	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00
คัพเค้กแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00	15,900.00
ราคาลิ้นค้าเฉลี่ย	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83	4,872.83
รายได้จากการขาย (บาท)													
คัพเค้ก(ชิ้น)	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	168,150.00	2,017,800.00
คัพเค้กเมนู (เมนู)	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	243,810.00	2,925,720.00
คัพเค้กวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	859.00	10,308.00

ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่1	เดือนที่2	เดือนที่3	เดือนที่4	เดือนที่5	เดือนที่6	เดือนที่7	เดือนที่8	เดือนที่9	เดือนที่10	เดือนที่11	เดือนที่12	รวม
ค่าเช่าวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	1,390.00	16,680.00
ค่าเช่าแต่งงาน 5ชั้น (ชุด)	10,900.00	0.00	0.00	0.00	10,900.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,900.00	32,700.00
ค่าเช่าแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	0.00	15,900.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15,900.00	0.00	31,800.00
รวมรายได้จากสินค้า หลัก (บาท)	425,109.00	430,109.00	414,209.00	414,209.00	425,109.00	414,209.00	414,209.00	414,209.00	414,209.00	414,209.00	430,109.00	425,109.00	5,035,008.00
จำนวนสินค้าขายสินค้า รอง													
เครื่องดื่ม	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	5,760.00
รวม	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	5,760.00
ราคา	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00
ราคาเฉลี่ย	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00	39.00
รายได้จากการขาย สินค้ารอง (บาท)	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	18,720.00	224,640.00
รวมรายได้จากสินค้า (บาท)	443,829.00	448,829.00	432,929.00	432,929.00	443,829.00	432,929.00	432,929.00	432,929.00	432,929.00	432,929.00	448,829.00	443,829.00	5,259,648.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

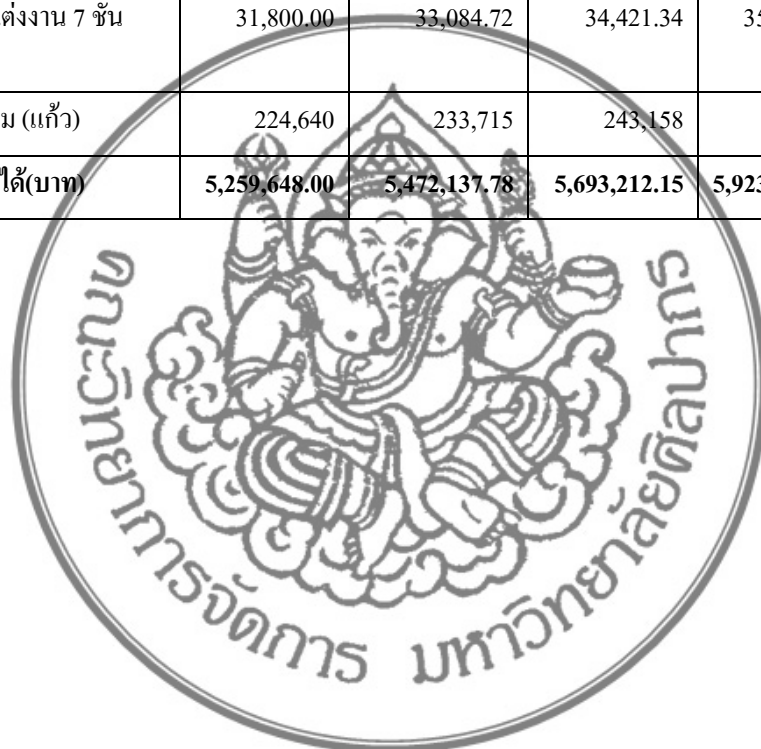
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

ตารางที่ 23 แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย		เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2
คัพเค้ก(ชิ้น)	34,200	34,884	35,582	36,293	37,019
คัพเค้กเมนู (เมนู)	22,680	23,134	23,596	24,068	24,550
คัพเค้กวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	12	12	12	13	13
คัพเค้กวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	12	12	12	13	13
คัพเค้กแต่งงาน 5ชั้น (ชุด)	3	3	3	3	3
คัพเค้กแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	2	2	2	2	2
เครื่องดื่ม	5,760	5,875	5,993	6,113	6,235
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย ได้	62,669.00	63,922.38	65,200.83	66,504.84	67,834.94
ราคาสินค้า(บาท/หน่วย)					
คัพเค้ก(ชิ้น)	59.00	60.18	61.38	62.61	63.86
คัพเค้กเมนู (เมนู)	129.00	131.58	134.21	136.90	139.63
คัพเค้กวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	859.00	876.18	893.70	911.58	929.81
คัพเค้กวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	1,390.00	1,417.80	1,446.16	1,475.08	1,504.58
คัพเค้กแต่งงาน 5ชั้น (ชุด)	10,900.00	11,118.00	11,340.36	11,567.17	11,798.51
คัพเค้กแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	15,900.00	16,218.00	16,542.36	16,873.21	17,210.67
เครื่องดื่ม (แก้ว)	39	39.78	40.58	41.39	42.21
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	4,182.29	4,265.93	4,351.25	4,438.28	4,527.04
รายได้จากการขาย (บาท)					
คัพเค้ก(ชิ้น)	2,017,800.00	2,099,319.12	2,184,131.61	2,272,370.53	2,364,174.30
คัพเค้กเมนู (เมนู)	2,925,720.00	3,043,919.09	3,166,893.42	3,294,835.91	3,427,947.28

ตารางที่ 23 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค้ำเค็มวันเกิด 2 ชั้น (ชุด)	10,308.00	10,724.44	11,157.71	11,608.48	12,077.46
ค้ำเค็มวันเกิด 3 ชั้น (ชุด)	16,680.00	17,353.87	18,054.97	18,784.39	19,543.28
ค้ำเค็มแต่งงาน 5 ชั้น (ชุด)	32,700.00	34,021.08	35,395.53	36,825.51	38,313.26
ค้ำเค็มแต่งงาน 7 ชั้น (ชุด)	31,800.00	33,084.72	34,421.34	35,811.96	37,258.77
เครื่องดืม (แก้ว)	224,640	233,715	243,158	252,981	263,202
รวมรายได้(บาท)	5,259,648.00	5,472,137.78	5,693,212.15	5,923,217.92	6,162,515.92



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ตารางที่ 24 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้าหลัก

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต		เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2
แป้งเค้ก (กิโลกรัม)	995	1015	1035	1056	1077
น้ำตาลทรายขาว (กิโลกรัม)	177	180	184	187	191
น้ำตาลทรายแดง (กิโลกรัม)	40	41	41	42	43
เกลือป่น(กิโลกรัม)	3	3	3	3	3
ไข่ไก่ (ฟอง)	22837	23294	23760	24235	24720
นมสดรสจืด (ลิตร)	313	320	326	332	339
เนยสดชนิดจืด(กิโลกรัม)	254	260	265	270	275
เนยสดชนิดเค็ม (กิโลกรัม)	780	796	812	828	845
เนยขาว (กิโลกรัม)	196	199	203	208	212
วิปปิ้งครีมชนิด dairy (ลิตร)	528	538	549	560	571
วานิลลาชนิดน้ำ (ขวด)	40	41	41	42	43
วานิลลาผง (กิโลกรัม)	1	1	1	1	1
น้ำมะนาว (กิโลกรัม)	30	31	32	32	33
กล้วยหอมสุก (กิโลกรัม)	137	139	142	145	148
เนื้อมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	160	163	166	169	173
คารัมช็อกโกแลต (กิโลกรัม)	272	277	283	288	294
ช็อกโกแลตชิป (กิโลกรัม)	59	60	61	62	64
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	59	60	61	62	64

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กลิ่นใบเตย (ขวด)	19	19	20	20	21
ผงชาเขียว (กิโลกรัม)	9	10	10	10	10
น้ำลอยดอกมะลิ (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
สีเขียวแอมป์เปิล (ขวด)	19	19	20	20	21
ผงฟู (กิโลกรัม)	78	79	81	83	84
เบกกิ้งโซดา (กิโลกรัม)	9	10	10	10	10
น้ำมันมะกอก (กิโลกรัม)	118	120	122	125	127
เกลือดัดบด (กิโลกรัม)	177	180	184	187	191
เนื้อพุทรา (กิโลกรัม)	450	459	468	478	487
เพคตินผง (กิโลกรัม)	9	10	10	10	10
กรดมะนาว (กรัม)	9	10	10	10	10
โยเกิร์ตธรรมชาติ (ลิตร)	156	159	162	165	169
กรีกโยเกิร์ต (ลิตร)	127	130	132	135	138
บลูเบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
เชอร์รี่กวน (กิโลกรัม)	194	198	202	206	210
ครีมชีส (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
ผิวเลมอน (กิโลกรัม)	391	399	407	415	423
น้ำตาลไอซิ่ง (กิโลกรัม)	1620	1652	1685	1719	1753
ฟีนทาบัตเตอร์ (กิโลกรัม)	49	50	51	52	53
ไลท์คอร์นไซรัป (กิโลกรัม)	9	10	10	10	10
ครีมออฟฟัททาร์ (กิโลกรัม)	2	2	2	2	2
สีผสมอาหารสีม่วง (ขวด)	19	19	20	20	21
ลูกชุบ (ลูก)	19520	19910	20309	20715	21129
ป๊อปปี้ (กล่อ่ง)	1172	1195	1219	1243	1268

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ตุ๊กตาไอซิ่ง (ตัว)	39040	39821	40617	41430	42258
เม็คน้ำตาลรูปดาว (กระปุก)	46	46	47	48	49
เม็คสี (กิโลกรัม)	46	46	47	48	49
ไอศกรีม (กล่อง)	91	93	95	97	99
มาร์ชเมลโล่ (ชิ้น)	20507	20918	21336	21763	22198
มินิคูกี้ (ห่อ)	585	597	608	621	633
ฝอยทอง (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
ข้าวพอง (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
เฮลตี้ (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
แคร็กเกอร์ (ห่อ)	78	79	81	83	84
โอรีโอ (กระปุก)	59	60	61	62	64
ฟิลลิ่งสตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	40	41	41	42	43
ฟิลลิ่งบลูเบอร์รี่ (กิโลกรัม)	40	41	41	42	43
อัลมอนต์ (กิโลกรัม)	19	19	20	20	21
เชอร์รี่สด (กิโลกรัม)	99	101	103	105	107
สตอว์เบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	196	199	203	208	212
กีวีสไลด์สด (กิโลกรัม)	196	199	203	208	212
มาร์ชแพน (ชิ้น)	6836	6973	7112	7254	7399
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาทต่อหน่วย)					
แป้งเค้ก (กิโลกรัม)	29.00	29.58	30.17	30.78	31.39
น้ำตาลทรายขาว (กิโลกรัม)	22.00	22.44	22.89	23.35	23.81
น้ำตาลทรายแดง (กิโลกรัม)	25.00	25.50	26.01	26.53	27.06
เกลือป่น (กิโลกรัม)	12.00	12.24	12.48	12.73	12.99

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ไข่ไก่ (ฟอง)	2.75	2.81	2.86	2.92	2.98
นมสดรสจืด (ลิตร)	35.00	35.70	36.41	37.14	37.89
เนยสดชนิดจืด(กิโลกรัม)	160.00	163.20	166.46	169.79	173.19
เนยสดชนิดเต็ม (กิโลกรัม)	160.00	163.20	166.46	169.79	173.19
เนยขาว (กิโลกรัม)	75.00	76.50	78.03	79.59	81.18
วิปป์ครีมชนิด dairy (ลิตร)	150.00	153.00	156.06	159.18	162.36
วานิลลาชนิดน้ำ (ขวด)	330.00	336.60	343.33	350.20	357.20
วานิลลาผง (กิโลกรัม)	330.00	336.60	343.33	350.20	357.20
น้ำมะนาว (กิโลกรัม)	80.00	81.60	83.23	84.90	86.59
กล้วยหอมสุก (กิโลกรัม)	25.00	25.50	26.01	26.53	27.06
เนื้อมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	20.00	20.40	20.81	21.22	21.65
คาร์กช็อกโกแลต (กิโลกรัม)	220.00	224.40	228.89	233.47	238.14
ช็อกโกแลตชิป (กิโลกรัม)	145.00	147.90	150.86	153.88	156.95
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	340.00	346.80	353.74	360.81	368.03
กลิ่นใบเตย (ขวด)	32.00	32.64	33.29	33.96	34.64
ผงชาเขียว (กิโลกรัม)	1500.00	1530.00	1560.60	1591.81	1623.65
น้ำตาลดอกมะลิ (กิโลกรัม)	32.00	32.64	33.29	33.96	34.64
สีเขียวแอปเปิ้ล (ขวด)	15.00	15.30	15.61	15.92	16.24
ผงฟู (กิโลกรัม)	400.00	408.00	416.16	424.48	432.97
เบกกิ้งโซดา (กิโลกรัม)	25.00	25.50	26.01	26.53	27.06
น้ำมันมะกอก (กิโลกรัม)	190.00	193.80	197.68	201.63	205.66
เกลือดิบ (กิโลกรัม)	90.00	91.80	93.64	95.51	97.42
เนื้อพุทรา(กิโลกรัม)	140.00	142.80	145.66	148.57	151.54
เพคตินผง(กิโลกรัม)	1800.00	1836.00	1872.72	1910.17	1948.38

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรดมะนาว(กรัม)	42.00	42.84	43.70	44.57	45.46
โยเกิร์ตธรรมชาติ (ลิตร)	100.00	102.00	104.04	106.12	108.24
กรีกโยเกิร์ต (ลิตร)	70.00	71.40	72.83	74.28	75.77
บลูเบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	230.00	234.60	239.29	244.08	248.96
เชอร์รี่หวาน (กิโลกรัม)	230.00	234.60	239.29	244.08	248.96
ครีมชีส (กิโลกรัม)	275.00	280.50	286.11	291.83	297.67
ผิวเลมอน (กิโลกรัม)	80.00	81.60	83.23	84.90	86.59
น้ำตาลไอซิ่ง (กิโลกรัม)	30.00	30.60	31.21	31.84	32.47
ฟีนทาบัตเตอร์ (กิโลกรัม)	250.00	255.00	260.10	265.30	270.61
ไลท์คอร์นไซรัป (กิโลกรัม)	40.00	40.80	41.62	42.45	43.30
ครีมออฟฟัททาร์ (กิโลกรัม)	1000.00	1020.00	1040.40	1061.21	1082.43
สีผสมอาหารสีม่วง(ขวด)	15.00	15.30	15.61	15.92	16.24
ลูกชุป (ลูก)	0.85	0.87	0.88	0.90	0.92
ป๊อปปี้ (กล่อง)	20.00	20.40	20.81	21.22	21.65
ตุ๊กตาไอซิ่ง (ตัว)	1.00	1.02	1.04	1.06	1.08
เม็คน้ำตาลรูปดาว (กระปุก)	120.00	122.40	124.85	127.34	129.89
เม็คสี (กิโลกรัม)	200.00	204.00	208.08	212.24	216.49
ไอศกรีม (กล่อง)	400.00	408.00	416.16	424.48	432.97
มาร์ชเมลโล่ (ชิ้น)	1.00	1.02	1.04	1.06	1.08
มินิคูกี้ (ห่อ)	13.00	13.26	13.53	13.80	14.07
ฝอยทอง (กิโลกรัม)	130.00	132.60	135.25	137.96	140.72
ข้าวพอง (กิโลกรัม)	84.00	85.68	87.39	89.14	90.92
เยลลี่ (กิโลกรัม)	150.00	153.00	156.06	159.18	162.36
แคร็กเกอร์(ห่อ)	20.00	20.40	20.81	21.22	21.65

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
โอรีโอ (กระปุก)	120.00	122.40	124.85	127.34	129.89
ฟิลลิ่งสตอว์เบอร์รี่(กิโลกรัม)	33.00	33.66	34.33	35.02	35.72
ฟิลลิ่งบลูเบอร์รี่(กิโลกรัม)	38.00	38.76	39.54	40.33	41.13
อัลมอนด์ (กิโลกรัม)	600.00	612.00	624.24	636.72	649.46
เชอร์รี่สด (กิโลกรัม)	300.00	306.00	312.12	318.36	324.73
สตอว์เบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	220.00	224.40	228.89	233.47	238.14
กีวี่สไลด์สด (กิโลกรัม)	150.00	153.00	156.06	159.18	162.36
มาร์ชแพน (ชิ้น)	2.00	2.04	2.08	2.12	2.16
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต					
แป้งเค้ก (กิโลกรัม)	28,854.66	30,020.39	31,233.21	32,495.04	33,807.83
น้ำตาลทรายขาว (กิโลกรัม)	3,885.01	4,041.97	4,205.26	4,375.15	4,551.91
น้ำตาลทรายแดง (กิโลกรัม)	996.89	1,037.16	1,079.06	1,122.66	1,168.01
เกลือป่น(กิโลกรัม)	34.18	35.56	37.00	38.49	40.05
ไข่ไก่ (ฟอง)	62,802.47	65,339.69	67,979.41	70,725.78	73,583.10
นมสดรสจืด (ลิตร)	10,965.76	11,408.78	11,869.69	12,349.23	12,848.13
เนยสดชนิดจืด(กิโลกรัม)	40,710.97	42,355.70	44,066.87	45,847.17	47,699.39
เนยสดชนิดเต็ม (กิโลกรัม)	124,867.24	129,911.87	135,160.31	140,620.79	146,301.87
เนยขาว (กิโลกรัม)	14,668.48	15,261.09	15,877.64	16,519.09	17,186.47
วิปป์ครีมชนิด dairy (ลิตร)	79,181.32	82,380.25	85,708.41	89,171.03	92,773.54
วานิลลาชนิดน้ำ (ขวด)	13,158.91	13,690.53	14,243.63	14,819.07	15,417.76
วานิลลาผง (กิโลกรัม)	313.31	325.97	339.13	352.84	367.09
น้ำมันาว (กิโลกรัม)	2,430.51	2,528.70	2,630.86	2,737.14	2,847.72
กล้วยหอมสุก (กิโลกรัม)	3,417.90	3,555.98	3,699.64	3,849.11	4,004.61

ตารางที่ 24 (ต่อ)

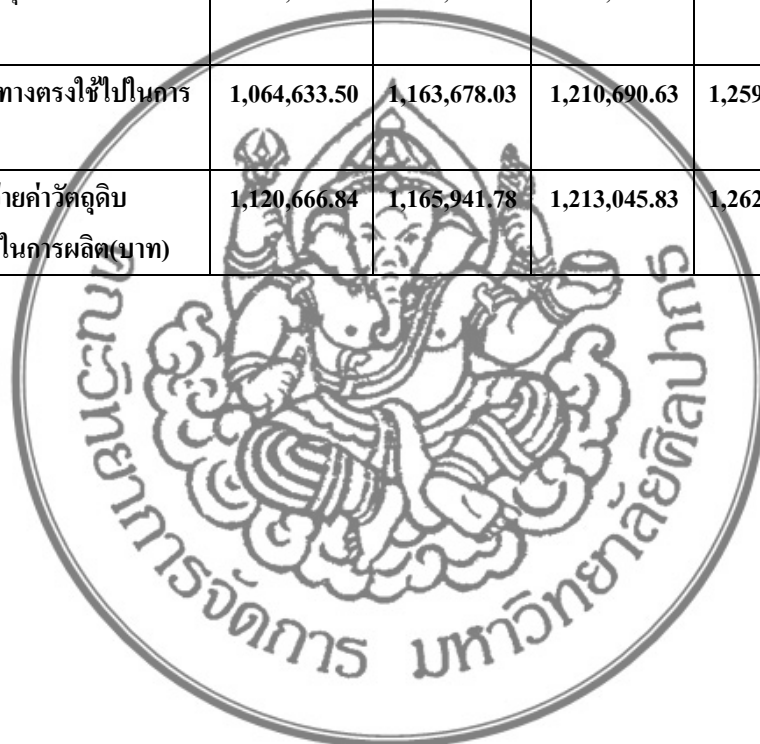
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เนื้อมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	3,190.04	3,318.92	3,453.00	3,592.50	3,737.64
คาร์กช็อกโกแลต (กิโลกรัม)	59,737.28	62,150.66	64,661.55	67,273.88	69,991.74
ช็อกโกแลตชิป (กิโลกรัม)	8,535.25	8,880.08	9,238.83	9,612.08	10,000.41
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	20,013.70	20,822.25	21,663.47	22,538.67	23,449.24
กลิ่นใบเตย (ขวด)	607.63	632.17	657.71	684.29	711.93
ผงชาเขียว (กิโลกรัม)	14,241.25	14,816.59	15,415.18	16,037.96	16,685.89
น้ำลอยดอกมะลิ (กิโลกรัม)	607.63	632.17	657.71	684.29	711.93
สีเขียวแอปเปิ้ล (ขวด)	284.82	296.33	308.30	320.76	333.72
ผงฟู (กิโลกรัม)	31,140.86	32,398.95	33,707.86	35,069.66	36,486.48
เบกกิ้งโซดา (กิโลกรัม)	237.35	246.94	256.92	267.30	278.10
น้ำมันมะกอก (กิโลกรัม)	22,368.25	23,271.93	24,212.11	25,190.28	26,207.97
เกาต์ดบด (กิโลกรัม)	15,893.23	16,535.32	17,203.34	17,898.36	18,621.45
เนื้อพุทรา (กิโลกรัม)	63,003.27	65,548.60	68,196.76	70,951.91	73,818.37
เพคตินผง (กิโลกรัม)	17,089.49	17,779.91	18,498.22	19,245.55	20,023.07
กรดมะนาว (กรัม)	398.75	414.86	431.63	449.06	467.20
โยเกิร์ตธรรมชาติ (ลิตร)	15,570.43	16,199.47	16,853.93	17,534.83	18,243.24
กรีกโยเกิร์ต (ลิตร)	8,905.53	9,265.31	9,639.63	10,029.07	10,434.24
บลูเบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	4,967.32	4,543.75	4,727.32	4,918.31	5,117.01
เชอร์รี่กวน (กิโลกรัม)	44,546.61	46,346.30	48,218.69	50,166.72	52,193.46
ครีมชีส (กิโลกรัม)	5,221.79	5,432.75	5,652.23	5,880.58	6,118.16
ผิวเลมอน (กิโลกรัม)	31,292.76	32,556.99	33,872.29	35,240.73	36,664.46
น้ำตาลไอซิ่ง (กิโลกรัม)	48,591.13	50,554.21	52,596.60	54,721.50	56,932.25
ฟีนทาบัตเตอร์ (กิโลกรัม)	12,342.41	12,841.05	13,359.82	13,899.56	14,461.10
ไลท์คอร์นไซรัป (กิโลกรัม)	379.77	395.11	411.07	427.68	444.96

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ครีมออฟฟัททาร์ (กิโลกรัม)	1,898.83	1,975.55	2,055.36	2,138.39	2,224.79
สีผสมอาหารสีม่วง(ขวด)	284.82	296.33	308.30	320.76	333.72
ลูกชุบ (ลูก)	16,592.00	17,262.32	17,959.71	18,685.29	19,440.17
เปลือกกี (กล่อง)	23,431.60	24,378.23	25,363.11	26,387.78	27,453.85
ตุ๊กตาไอซ์ชิ่ง (ตัว)	39,040.00	40,617.22	42,258.15	43,965.38	45,741.58
เม็คน้ำตาลรูปดาว (กระปุก)	5,468.64	5,689.57	5,919.43	6,158.57	6,407.38
เม็ดสี (กิโลกรัม)	9,114.40	9,482.62	9,865.72	10,264.29	10,678.97
ไอศกรีม (กล่อง)	36,457.59	37,930.47	39,462.87	41,057.16	42,715.87
มาร์ชเมลโล่ (ชิ้น)	20,507.39	21,335.89	22,197.86	23,094.66	24,027.68
มินิคูกี้ (ห่อ)	7,602.93	7,910.08	8,229.65	8,562.13	8,908.04
ฝอยทอง (กิโลกรัม)	2,468.48	2,568.21	2,671.96	2,779.91	2,892.22
ข้าวพอง (กิโลกรัม)	1,595.02	1,659.46	1,726.50	1,796.25	1,868.82
เยลลี่ (กิโลกรัม)	2,848.25	2,963.32	3,083.04	3,207.59	3,337.18
แคร์กเกอร์ (ห่อ)	1,557.04	1,619.95	1,685.39	1,753.48	1,824.32
โอรีโอ(กระปุก)	7,063.66	7,349.03	7,645.93	7,954.83	8,276.20
ฟิลลิ่งสตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	1,315.89	1,369.05	1,424.36	1,481.91	1,541.78
ฟิลลิ่งบลูเบอร์รี่(กิโลกรัม)	1,515.27	1,576.49	1,640.18	1,706.44	1,775.38
อัลมอนต์ (กิโลกรัม)	11,393.00	11,853.27	12,332.15	12,830.36	13,348.71
เชอร์รี่สด (กิโลกรัม)	29,621.79	30,818.51	32,063.58	33,358.95	34,706.65
สตอว์เบอร์รี่สด (กิโลกรัม)	43,027.55	44,765.86	46,574.40	48,456.01	50,413.63
กีวีสไลด์สด (กิโลกรัม)	29,336.96	30,522.18	31,755.27	33,038.19	34,372.93
มาร์ชแพน (ชิ้น)	13,671.60	14,223.93	14,798.57	15,396.44	16,018.45
รวมยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต(บาท)	1,120,666.84	1,165,941.78	1,213,045.83	1,262,052.88	1,313,039.82

ตารางที่ 24 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง- สุทธิ	1,120,666.84	1,165,941.78	1,213,045.83	1,262,052.88	1,313,039.82
บวก วัตถุดิบทางตรงต้น งวด		56,033.34	58,297.09	60,652.29	63,102.64
หัก วัตถุดิบทางตรงปลาย งวด	56,033.34	58,297.09	60,652.29	63,102.64	65,651.99
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการ ผลิต	1,064,633.50	1,163,678.03	1,210,690.63	1,259,602.53	1,310,490.47
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต(บาท)	1,120,666.84	1,165,941.78	1,213,045.83	1,262,052.88	1,313,039.82



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 25 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้ารอง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรง ในการผลิต		เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2	เพิ่มขึ้น ร้อยละ 2
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	14	15	15	15	16
นมข้นจืด (กิโลกรัม)	43	44	45	46	47
นมข้นหวาน(กิโลกรัม)	19	20	20	20	21
นมสด (กิโลกรัม)	158	162	165	168	171
ค็อกกี้อิริโอ(กิโลกรัม)	3	3	3	3	3
ซ็อกโกแลตชิป(กิโลกรัม)	26	26	27	27	28
น้ำแข็ง(กิโลกรัม)	1037	1058	1079	1100	1122
สตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	104	106	108	110	113
เชอร์รี่ (กิโลกรัม)	53	54	55	56	57
น้ำเชื่อมสตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	58	59	60	61	62
โยเกิร์ตธรรมชาติ (กิโลกรัม)	155	158	161	165	168
น้ำเชื่อม (กิโลกรัม)	26	26	27	27	28
ข้าวโอ๊ต (กิโลกรัม)	26	26	27	27	28
อัญชันแห้ง (กิโลกรัม)	21	21	22	22	23
เจลาติน (แผ่น)	2074	2115	2157	2201	2245
น้ำมะนาว(กิโลกรัม)	5	5	5	5	5
น้ำมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	208	212	216	221	225
น้ำตาลทราย (กิโลกรัม)	104	106	108	110	113
กล้วยหอม (กิโลกรัม)	104	106	108	110	113
น้ำผึ้ง (กิโลกรัม)	5	5	5	5	5

ตารางที่ 25 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง(บาทต่อหน่วย)					
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	340.00	347	354	361	368
นมข้นจืด (กิโลกรัม)	52.50	54	55	56	57
นมข้นหวาน(กิโลกรัม)	60.00	61	62	64	65
นมสด (กิโลกรัม)	35.00	36	36	37	38
ค็อกกี้ออร์โ(กิโลกรัม)	120.00	122	125	127	130
ซีอกโกแลตชิป(กิโลกรัม)	145.00	148	151	154	157
น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	0.80	1	1	1	1
สตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	220.00	224	229	233	238
เชอร์รี่ (กิโลกรัม)	300.00	306	312	318	325
น้ำเชื่อมสตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	120.00	122	125	127	130
โยเกิร์ตธรรมชาติ (กิโลกรัม)	100.00	102	104	106	108
น้ำเชื่อม (กิโลกรัม)	30.00	31	31	32	32
ข้าวโอ๊ต (กิโลกรัม)	25.00	26	26	27	27
อัญชันแห้ง (กิโลกรัม)	80.00	82	83	85	87
เจลาติน (แผ่น)	9.00	9	9	10	10
น้ำมะนาว(กิโลกรัม)	80.00	82	83	85	87
น้ำมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	20.00	20	21	21	22
น้ำตาลทราย (กิโลกรัม)	22.00	22	23	23	24
กล้วยหอม (กิโลกรัม)	25.00	26	26	27	27
น้ำผึ้ง (กิโลกรัม)	200.00	204	208	212	216

ตารางที่ 25 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต					
ผงโกโก้ (กิโลกรัม)	4,896.00	5094	5300	5514	5736
นมข้นจืด (กิโลกรัม)	2,268.00	2360	2455	2554	2657
นมข้นหวาน(กิโลกรัม)	1,152.00	1199	1247	1297	1350
นมสด (กิโลกรัม)	5,544.00	5768	6001	6243	6496
คูกี้ไอริชไอ(กิโลกรัม)	384.00	400	416	432	450
ช็อกโกแลตชิป(กิโลกรัม)	3,712.00	3862	4018	4180	4349
น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	829.44	863	898	934	972
สตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	22,880.00	23804	24766	25767	26808
เชอร์รี่ (กิโลกรัม)	15,840.00	16480	17146	17838	18559
น้ำเชื่อมสตอว์เบอร์รี่ (กิโลกรัม)	6,912.00	7191	7482	7784	8099
โยเกิร์ตธรรมชาติ (กิโลกรัม)	15,520.00	16147	16799	17478	18184
น้ำเชื่อม (กิโลกรัม)	768.00	799	831	865	900
ข้าวโอ๊ต (กิโลกรัม)	640.00	666	693	721	750
อัญชันแห้ง	1,664.00	1731	1801	1874	1950
เจลาติน (แผ่น)	18,662.40	19416	20201	21017	21866
น้ำมะนาว(กิโลกรัม)	384.00	400	416	432	450
น้ำมะพร้าวอ่อน (กิโลกรัม)	4,160.00	4328	4503	4685	4874
น้ำตาลทราย (กิโลกรัม)	2,288.00	2380	2477	2577	2681
กล้วยหอม (กิโลกรัม)	2,600.00	2705	2814	2928	3046
น้ำผึ้ง (กิโลกรัม)	960.00	999	1039	1081	1125

ตารางที่ 25 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้ารอง(บาท)	112,063.84	116,591.22	121,301.50	126,202.09	131,300.65
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	112,063.84	116,591.22	121,301.50	126,202.09	131,300.65
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด		5,603.19	5,829.56	6,065.08	6,310.10
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	5,603.19	5,829.56	6,065.08	6,310.10	6,565.03
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิตสินค้ารอง	106,460.65	116,364.85	121,065.99	125,957.06	131,045.72
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้ารอง(บาท)	112,063.84	116,591.22	121,301.50	126,202.09	131,300.65

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	1,171,094.15	1,280,042.88	1,331,756.62	1,385,559.58	1,441,536.19
ค่าแรงทางตรงในการผลิตสินค้า	300,000.00	315,000.00	330,750.00	347,287.50	364,651.88
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	126,120.00	132,426.00	139,047.30	145,999.67	153,299.65
ค่าแก๊ส ค่าไฟฟ้า ค่า น้ำประปาที่ใช้ในการผลิต	157,789.44	164,164.13	170,796.36	177,696.54	184,875.48
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร และอุปกรณ์		9,127.00	9,583.35	10,062.52	10,565.64
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	1,755,003.59	1,900,760.02	1,981,933.63	2,066,605.80	2,154,928.84
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์	18,254.00	18,254.00	18,254.00	18,254.00	18,197.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา การผลิตสินค้า	18,254.00	18,254.00	18,254.00	18,254.00	18,197.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า ทั้งสิ้น	1,773,257.59	1,919,014.02	2,000,187.63	2,084,859.80	2,173,125.84
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด		88,662.88	95,950.70	100,009.38	104,242.99
หัก สินค้าคงเหลือปลาย งวด	88,662.88	95,950.70	100,009.38	104,242.99	108,656.29
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	1,684,594.71	1,911,726.20	1,996,128.95	2,080,626.20	2,168,712.53
เงินสดค่าใช้จ่ายในการผลิต	583,909.44	620,717.13	650,177.01	681,046.22	713,392.64

การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 27 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	1,140,000.00	1,197,000.00	1,256,850.00	1,319,692.50	1,385,677.13
ค่าอบรมและพัฒนาบุคลากร	5,000.00	20,000.00	20,400.00	20,808.00	21,224.16
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	65,745.60	68,401.72	71,165.15	74,040.22	77,031.45
ค่าเช่าสถานที่	864,000.00	881,280.00	898,905.60	916,883.71	935,221.39
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	26,298.24	26,824.20	27,360.69	27,907.90	28,466.06
ค่าโทรศัพท์	12,000.00	12,240.00	12,484.80	12,734.50	12,989.19
ค่าโฆษณา	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าใช้จ่ายบรรจุภัณฑ์	118,080.00	120,441.60	122,850.43	125,307.44	127,813.59
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	10,000.00	10,200.00	10,404.00	10,612.08	10,824.32
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	236,000.00	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งสถานที่	550,000.00	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	3,177,123.84	2,486,387.53	2,570,420.67	2,657,986.36	2,749,247.28
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาค่าตกแต่ง	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้บริการลูกค้า	35,470.00	35,470.00	35,470.00	35,470.00	35,385.00
รวมค่าเสื่อมราคา	62,970.00	62,970.00	62,970.00	62,970.00	62,885.00
รวมค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร	3,240,093.84	2,549,357.53	2,633,390.67	2,720,956.36	2,812,132.28
เงินสดจ่ายในการขายและบริหาร	3,177,123.84	2,486,387.53	2,570,420.67	2,657,986.36	2,749,247.28

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 28 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขาย สินค้า	5,259,648.00	5,472,137.78	5,693,212.15	5,923,217.92	6,162,515.92
รวมรายได้	5,259,648.00	5,472,137.78	5,693,212.15	5,923,217.92	6,162,515.92
หัก-ต้นทุนขายสินค้า	1,684,594.71	1,911,726.20	1,996,128.95	2,080,626.20	2,168,712.53
กำไรขั้นต้น	3,575,053.29	3,560,411.58	3,697,083.20	3,842,591.72	3,993,803.39
หัก-ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร	3,240,093.84	2,549,357.53	2,633,390.67	2,720,956.36	2,812,132.28
กำไรจากการดำเนินงาน ก่อนหักภาษี	334,959.45	1,011,054.06	1,063,692.52	1,121,635.37	1,181,671.11
หัก-ภาษีเงินได้	50,243.92	252,763.51	265,923.13	280,408.84	295,417.78
กำไรสุทธิ	284,715.53	758,290.54	797,769.39	841,226.52	886,253.33
หัก-เงินปันผลจ่าย 20%	56,943.11	151,658.11	159,553.88	168,245.30	177,250.67
กำไรสุทธิหลังหักเงิน ปันผล	227,772.43	606,632.43	638,215.51	672,981.22	709,002.67
กำไรสะสม	227,772.43	834,404.86	1,472,620.38	2,145,601.59	2,854,604.26

ตารางแสดงการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
การคำนวณภาษีเงิน ได้นิติบุคคล					
กำไรก่อนหักภาษีเงิน ได้	334,959.45	1,011,054.06	1,063,692.52	1,121,635.37	1,181,671.11
ช่วงภาษี 0-1,000,000 อัตราภาษี 15%	50,243.92				
ช่วงภาษี 1,000,000- 3,000,000 อัตราส่วน ภาษี 25%		252,763.51	265,923.13	280,408.84	295,417.78
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	50,243.92	252,763.51	265,923.13	280,408.84	295,417.78

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 29 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	5,259,648.00	5,472,137.78	5,693,212.15	5,923,217.92	6,162,515.92
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	1,232,730.68	1,282,533.00	1,334,347.33	1,388,254.97	1,444,340.47
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	583,909.44	620,717.13	650,177.01	681,046.22	713,392.64
เงินสดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	3,177,123.84	2,486,387.53	2,570,420.67	2,657,986.36	2,749,247.28
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้		50,243.92	252,763.51	265,923.13	280,408.84
เงินสดจ่ายเงินปันผล		56,943.11	151,658.11	159,553.88	168,245.30
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	265,884.04	975,313.09	733,845.50	770,453.37	806,881.39
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
ค่าตกแต่ง	550,000.00				
เงินสดจ่ายลงทุนเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	91,270.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ในสวนบริการลูกค้า	177,350.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	818,620.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 29 (ต่อ)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจาก เจ้าของ	1,500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมจัดหา เงิน	1,500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิ	947,264.04	975,313.09	733,845.50	770,453.37	806,881.39
บวก กระแสเงินสด ต้นงวด	0.00	947,264.04	1,922,577.13	2,656,422.64	3,426,876.00
กระแสเงินสดสุทธิ ปลายงวด	947,264.04	1,922,577.13	2,656,422.64	3,426,876.00	4,233,757.39

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 30 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	947,264.04	1,922,577.13	2,656,422.64	3,426,876.00	4,233,757.39
สินค้าคงเหลือ	150,299.41	160,077.35	166,726.75	173,655.74	180,873.32
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	1,097,563.45	2,082,654.48	2,823,149.38	3,600,531.74	4,414,630.70
สินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน					
อาคารและอุปกรณ์- สุทธิ	737,396.00	656,172.00	574,948.00	493,724.00	412,642.00
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	737,396.00	656,172.00	574,948.00	493,724.00	412,642.00
รวมสินทรัพย์	1,834,959.45	2,738,826.48	3,398,097.38	4,094,255.74	4,827,272.70
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	50,243.92	252,763.51	265,923.13	280,408.84	295,417.78
เงินปันผลค้างจ่าย	56,943.11	151,658.11	159,553.88	168,245.30	177,250.67
รวมหนี้สิน	107,187.02	404,421.62	425,477.01	448,654.15	472,668.44
ส่วนของผู้เป็น หุ้นส่วน					
ทุน-นางสาวสุณีรัตน์	750,000.00	750,000.00	750,000.00	750,000.00	750,000.00
ทุน-นางสาวอัจฉรา ภรณ์	750,000.00	750,000.00	750,000.00	750,000.00	750,000.00
กำไรสะสม	227,772.43	834,404.86	1,472,620.38	2,145,601.59	2,854,604.26
รวมส่วนของเจ้าของ	1,727,772.43	2,334,404.86	2,972,620.38	3,645,601.59	4,354,604.26
รวมหนี้สินและส่วน ของเจ้าของ	1,834,959.45	2,738,826.48	3,398,097.38	4,094,255.74	4,827,272.70

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 31 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	10.24	5.15	6.64	8.03	9.34
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	7.44	4.36	5.85	7.25	8.57
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	38.00	20.71	20.37	20.37	20.37
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	9.61	17.62	17.92	17.92	17.92
อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	7.13	8.34	9.90	12.00	14.93
อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	2.87	2.00	1.68	1.45	1.28
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	0.06	0.15	0.13	0.11	0.10
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt Equity Ratio)	0.14	0.54	0.57	0.60	0.63
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	16%	28%	23%	21%	18%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	19%	51%	53%	56%	118%
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	68%	65%	65%	65%	65%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	6%	18%	19%	19%	19%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	1,832,227.28				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	33%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	2 ปี 4 เดือน				

บทที่ 9

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

เนื่องจากธุรกิจ Smiley Cupcake เป็นธุรกิจเกี่ยวกับคัพเค้กแฟนซี โดยมีเอกลักษณ์เป็นตุ๊กตาผีแฟนซี ซึ่งทำมาจากวัตถุดิบที่แตกต่างกันไปตามเอกลักษณ์ตามแต่ละชาติ ซึ่งมีอายุการเก็บรักษาที่สั้น และประกอบกับกลยุทธ์ขององค์กรที่ไม่ต้องการให้มีสินค้าค้างคืน หากธุรกิจมีการผลิตในปริมาณที่มากกว่าความต้องการ ก็จะต้องทิ้งหรือกำจัดสินค้าคงเหลือซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีต้นทุนที่สูงขึ้น นอกจากนี้สินค้าของธุรกิจยังมีสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนกันได้ ซึ่งอาจก่อให้เกิดสินค้าคงเหลือ อีกทั้ง Smiley Cupcake ตั้งอยู่ใน Mansion 7 ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนักสำหรับนักท่องเที่ยวในย่านอื่น จึงทำให้เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจขาดรายได้ ดังนั้นธุรกิจ Smiley Cupcake จึงได้มีการเตรียมแผนสำรองไว้รองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดผลกระทบต่อธุรกิจไว้ดังนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 32 แสดงแผนสำรองไว้รองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดผลกระทบต่อธุรกิจ

ลำดับ	ลักษณะของปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	การแก้ปัญหา
1	สินค้าไม่เป็นที่รู้จัก	<ol style="list-style-type: none"> 1. ทำให้ไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามที่กำหนดไว้ได้ 2. ทำให้มีสินค้าคงเหลือ 3. ก่อให้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้นจากการมีสินค้าคงเหลือ 4. ทำให้กำไรของธุรกิจลดลง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีการแนะนำสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยการแจกใบปลิว และแจกคูปองส่วนลด 2. จัดกิจกรรมพิเศษเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า เช่น กิจกรรม Happy day ลุ้นรับคูปองส่วนลดสินค้าหรือรับสินค้าฟรี
2.	สินค้าไม่มีความหลากหลาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. ทำให้มีความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการน้อย 2. ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ 3. ลูกค้าเปลี่ยนไปซื้อสินค้าและบริการอื่นทดแทน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. เพิ่มความหลากหลายให้สินค้าและบริการ โดยคงความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน Smiley Cupcake 2. ทำแบบสำรวจความต้องการเพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่และเพิ่มสายผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 32 (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะของปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	การแก้ปัญหา
3.	ต้นทุนการผลิตสูงกว่าที่คาดไว้	กำไรของธุรกิจลดลง	1. มีการกำหนดปริมาณในการผลิตสินค้าแต่ละครั้ง 2. มีการผลิตแบบ Just in time คือเมื่อสินค้ามีปริมาณถึงจำนวนที่ต่ำที่สุดตามที่ธุรกิจได้กำหนดไว้ จึงมีการผลิตสินค้าชุดใหม่
4.	คู่แข่งขึ้นรายใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากกว่า	1. สามารถแบ่งส่วนตลาดของธุรกิจ 2. ยอดขายของธุรกิจลดลง	1. เข้าอบรมหลักสูตรการทำเบเกอร์รี่ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้และเพิ่มศักยภาพในการผลิตสินค้า
5.	ขาดประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ	1. การบริหารงานไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ 2. เกิดปัญหาในการจัดการวัตถุดิบ การผลิต รวมถึงการจัดจำหน่ายสินค้าและการให้บริการ	1. เข้าอบรมหลักสูตรในการบริหารจัดการเพื่อนำความรู้มาปรับใช้ 2. นำวิธี Benchmarking มาประยุกต์ใช้ในการบริหาร
6.	ปัญหาขัดแย้งกับหุ้นส่วน	1. ทำให้การบริหารงานล่าช้า 2. ทำให้ธุรกิจล้มเหลว	1. มีการแบ่งหน้าที่กันตามความสามารถและความถนัด 2. แบ่งอำนาจการในการตัดสินใจตามหน้าที่

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ร้าน Smiley Cupcake เป็นร้านค้าปลีกที่เจ้าของกิจการคาดว่าจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากกลุ่มเป้าหมายที่ธุรกิจวางไว้ ดังนั้นธุรกิจจึงได้มีการวางแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้กับกิจการในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิตสินค้าและบริการ การตลาด การบริหารจัดการ และการเงิน เพื่อพัฒนาศักยภาพของกิจการให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทันถ่วงที โดยกิจการมีการวางแผนการดำเนินงานด้านต่างๆไว้ดังนี้

1. ด้านเป้าหมาย

ทางร้าน Smiley Cupcake จะมีการเพิ่มกลุ่มเป้าหมายจากกลุ่มคนวัยทำงานและนักศึกษาไปสู่เป้าหมายใหม่ที่เป็นกลุ่มเด็กเล็กด้วย โดยทางร้านจะมีการปรับปรุงสินค้าเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับทางร้านและเป็นการขยายตลาดให้ครอบคลุมมากขึ้น

2. ด้านสินค้าและบริการ

ทางร้านจะมีการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มคนวัยทำงานให้มากขึ้น โดยการเพิ่มความหลากหลายให้กับสินค้า และมีการพัฒนาสินค้าในรูปแบบ Mini Cupcake ขึ้น เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายใหม่ที่เป็นกลุ่มเด็กเล็ก นอกจากนี้จะพัฒนาคัพเค้กสำเร็จรูปที่เป็นในรูปแบบชุดเมนูให้เป็นแบบ take home คือลูกค้าสามารถซื้อคัพเค้กชุดกลับบ้านได้

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านจะมีการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีการติดต่อกับทางบริษัทและโรงเรียนเพื่อนำคัพเค้กไปจัดเป็นอาหารว่างในการจัดงานสัมมนา หรือเป็นอาหารว่างสำหรับเด็กๆ ที่โรงเรียน ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจสามารถที่จะเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้น

4. ด้านบุคลากร

ทางร้านจะมีการพัฒนาบุคลากรโดยเปิดโอกาสให้พนักงานได้มีส่วนร่วมในการเข้าอบรมเพื่อพัฒนาทักษะทางด้านการทำเบเกอรี่และการบริการ รวมถึงเข้าอบรมในหลักสูตรการบริหารและการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับบุคลากร โดยหลังจากที่พนักงานได้เข้าอบรมหลักสูตรต่างๆ ทางร้านจะมีการทำแบบสำรวจและแบบสอบถามพนักงานเกี่ยวกับสินค้าและบริการ เพื่อนำความคิดเห็นมาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ต่อไป

5. ด้านการบริหาร

ทางร้านจะมีการกระจายอำนาจและหน้าที่ให้กับพนักงานมากขึ้น และอาจมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสม เพื่อให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีการเพิ่มหัวหน้าฝ่ายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายผลิต ฝ่ายขายหรือฝ่ายบริการ ให้เหมาะสมกับความถนัดและความสามารถของพนักงานแต่ละบุคคล

6. ด้านการเงิน

ทางร้านจะมีการปรับปรุงโครงสร้างทางการเงิน โดยการหาผู้ที่สนใจร่วมทุนกับ Smiley Cupcake เพื่อนำเงินลงทุนมาปรับปรุงร้านและปรับปรุงการให้บริการ ทั้งนี้เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่เพิ่มมากขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

ชมพูนุช จึงสวัสดิ์. “ร้านบ้านชมพูนุช”. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2551.

ฐาปนา บุญหล้า. คู่มือการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : บอส์การพิมพ์, 2550.

ทันฉลอง รุ่งวิฑู. คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : หจก.สามลตาม, 2550.

ไทยโพสต์. คอนโดทำเลริชคา-ลาดพร้าว ฮิตคนแห่ซื้อ[ออนไลน์]. Accessed 15 October 2012.

Available from <http://www.thaipost.net/print/32069>

นวนัฐ ศรียุคศิริ. คัพเค้กบายเจลลี่แอน. กรุงเทพฯ : อมรินทร์บุ๊คเซ็นเตอร์, 2554.

ปณิธิ ลีตระกูล. “แผนธุรกิจร้านไอศกรีม Mr.&Mrs. Ice cream”. แผนธุรกิจปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.

ปิยนันท์ รัศมี. “แผนธุรกิจร้านเบเกอรี่ Cartoon House Bakery”. แผนธุรกิจปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.

ภัทรารักษ์ ไสวรัตนพงศ์. พฤติกรรมผู้บริโภคเบเกอรี่ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, 2547.

มาร์เก็ตติ้ง อู๊ปส์. พฤติกรรมทานข้าวนอกบ้านของคนไทย[ออนไลน์]. Accessed 8 December 2012.

Available from <http://www.marketingoops.com/reports/behaviors/eat-out-behavior/>

รองศาสตราจารย์พูลสุข เอกไทยเจริญ. การเขียนรายงานการค้นคว้าพร้อมตัวอย่างรายงานและภาคผนวก. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น, 2551.

ยุวดี ดันสกุลรุ่งเรือง. ใครๆก็อยากมีร้านเบเกอรี่. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์วิริยะ, 2548.

วันสนันท์ ช่วงชัย. ร้านขนมไทยประยุกต์ Sweet Home. แผนธุรกิจปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2551.

ศิรินทิพย์ มีกุล. “แผนธุรกิจ Herb and Healthy Icecream”. แผนธุรกิจปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2552.

ศูนย์ข้อมูลกรุงเทพมหานคร. จำนวนประชากร พื้นที่ ความหนาแน่น จำนวนบ้าน จำแนกตามแขวง
 ในเขตกรุงเทพมหานคร ข้อมูล ณ เดือนธันวาคม 2552[ออนไลน์]. Accessed 20 October
 2012. Available from http://203.155.220.118/info/stat_search/stat_53/pop53_03.htm
 _____ . จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2552 จำแนกตามอายุและเขต[ออนไลน์].
 Accessed 20 October 2012. Available from [http://203.155.220.118/info/stat_search/
 stat_53/pop53_08_05.htm](http://203.155.220.118/info/stat_search/stat_53/pop53_08_05.htm)

ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. สรุปภาวะเศรษฐกิจภาคการณั้ไตรมาสที่
 3 ตลอดทั้งปี 2554 และปี 2555 [ออนไลน์]. Accessed 20 October 2012. Available from
<http://utcc2.utcc.ac.th/localuser/cebf/download/analysis/attachment.pdf>

Garth Saloner, Andrea Shepard and Joelo Podolny. Strategic Management. United State :
 Lehigh Press Inc, 2001.

Mary Coulter. Strategic Management. 5edition. United State : The logo Boutique, 2009.

Michel J. Etzel, Bruce J. Walker and Willaim J. Stanton. Marketing. United State : Quebecor world
 Dubuque Inc, 1997.



ผลงานวิทยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก แสดงส่วนประกอบและวิธีทำสินค้าหลักและสินค้ารอง

สินค้าหลัก

Banana Chocolate chip Cupcake (คัพเค้กกล้วยหอมช็อกโกแลตชิพ)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็ม	100	กรัม
(วางไว้ที่อุณหภูมิห้องสัก 10 นาทีให้พอร้อนตัว แต่ไม่ร้อน)		
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร้อนแล้ว)	150	กรัม
น้ำตาลทรายแดง	50	กรัม
แป้งฟูเอง	120	กรัม
ไข่ไก่(เบอร์ 1)	2	ฟอง
นมสดรสจืด	80	มิลลิลิตร
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา
น้ำมะนาว	$\frac{1}{2}$	ช้อนโต๊ะ
กล้วยหอมสุกอบบดละเอียด	150	กรัม
ช็อกโกแลตชิพ	80	กรัม

วิธีทำ

- ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดที่เตรียมไว้
- ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยสดกับน้ำตาลทรายทั้งสองชนิดด้วยความเร็วสูง ตีต่ออีกประมาณ 5 นาทีจนเข้ากัน ปิดเครื่อง จากนั้นเปลี่ยนหัวตีเป็นรูปตะกร้อเตรียมไว้
- ร่อนแป้งฟูเองแล้วแบ่งเป็น 2 ส่วน พักไว้
- ใส่ไข่ นมสด วานิลลา น้ำมะนาว และน้ำส้มสายชูลงในชามหรืออ่างผสม ใช้ส้อมตีเบาๆ พอเข้ากันเสร็จแล้วแบ่งเป็น 3 ส่วน เปิดเครื่องตีโดยใช้ความเร็วต่ำ ใส่ส่วนแรกในส่วนผสมเนย ตีพอเข้ากัน
- ใส่ส่วนผสมแป้งลงตีสลับกับส่วนผสมไข่ที่เหลือทีละส่วนจนหมดและเข้ากันดี แล้วใส่กล้วยหอมและช็อกโกแลตชิพลงตีพอเข้ากัน เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีอีก 5 นาที ปิดเครื่อง
- ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
- แต่งหน้าเค้ก

Pandan & Coconut Cupcake (คัพเค้กใบเตยมะพร้าวอ่อน)

ส่วนประกอบ

ไข่ไก่(เบอร์1)	2	ฟอง
น้ำมันรำข้าว	125	กรัม
กลิ่นใบเตย	2	ช้อนชา
แป้งเค้ก	125	กรัม
เบกกิ้งโซดา	1	ช้อนชา
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร้อนแล้ว)	120	กรัม
เกลือป่น	¼	ช้อนชา
สีเขียวแอปเปิ้ล	1-2	หยด
เนื้อมะพร้าวอ่อนหั่นชิ้นเล็ก	80	กรัม

วิธีทำ

- ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
- ใช้หัวตีรูปตะกร้อตีไข่ น้ำมันรำข้าว และกลิ่นใบเตย ด้วยความเร็วต่ำนานครึ่งนาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 3-4 นาทีเพื่อให้เข้ากัน
- ร่อนแป้งเค้ก เบกกิ้งโซดา น้ำตาลทราย และเกลือรวมกัน ค่อยๆ ใสลงในส่วนผสมสอง ตีให้เข้ากันใส่สีเขียวและเนื้อมะพร้าวอ่อน ตีจนส่วนผสมเข้ากันดี ปิดเครื่อง
- ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
- แต่งหน้าเค้ก

Justmin Cupcake (คัพเค้กมะลิ)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็มละลาย	20	กรัม
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร้อนแล้ว)	90	กรัม
แป้งฟูเอง	100	กรัม
ไข่ไก่(เบอร์ 1)	3	ฟอง
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา
น้ำตาลอวยดอกมะลิ	2	ช้อนโต๊ะ

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
2. ใช้หัวตีรูปตะกร้อตีไข่ น้ำลอยดอกมะลิ และวานิลลา ด้วยความเร็วต่ำนานครึ่งนาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 3-4 นาทีพอให้เข้ากัน
3. ร่อนแป้งฟูเองน้ำตาลทรายขาวรวมกัน แล้วค่อยๆ ใสลงในส่วนผสมข้อ 2 ตีให้เข้ากันใส่เนยละลายลงไป ตีจนส่วนผสมเข้ากันดี ปิดเครื่อง
4. ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว (แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
5. แต่งหน้าเค้ก

วิธีทำน้ำลอยดอกมะลิ**ส่วนประกอบ**

ดอกมะลิตูม

1

ถ้วยตวง

น้ำสะอาด

2

ถ้วยตวง

วิธีทำ

นำดอกมะลิตูมไปล้างให้สะอาด แล้วใส่ภาชนะพร้อมน้ำ 2 ถ้วย ปิดฝาให้สนิท พักไว้ 1 คืน จากนั้นคัดดอกมะลิออก นำไปตีผสมในสูตร

Green tea Cupcake (คัพเค้กชาเขียว)**ส่วนประกอบ**

แป้งเค้ก

200 กรัม

ผงฟู

2

ช้อนชา

ผงชาเขียว

20

กรัม

เนยสด

200 กรัม

น้ำตาลทราย

200 กรัม

ไข่ไก่

4

ฟอง

นมสด

2/3

ถ้วยตวง

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
2. ร่อนแป้งเค้ก ผงฟู และผงชาเขียว รวมกัน

3. ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยสดจนขึ้น ค่อย ๆ เติมน้ำตาลทรายสลับกับไข่ จนหมด
4. ใส่ส่วนผสมแป้งลงในเนย สลับกับนมสดต่อจนเข้ากันดี
5. ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
6. แต่งหน้าเค้ก

Chocolate & Cream Nut Cupcake (คัพเค้กช็อกโกแลตครีมเกาลัด)

ส่วนประกอบ

แป้งฟูเอง	120	กรัม
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา
วิปิ้งครีมชนิด dairy	40	มิลลิลิตร
ไข่ไก่(เบอร์1)	2	ฟอง
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร้อนแล้ว)	150	กรัม
คาร์กช็อกโกแลต	100	กรัม
เนยสดชนิดเค็ม	80	กรัม
(วางไว้ที่อุณหภูมิห้องสัก 10 นาทีให้พอร้อนตัวแต่ไม่ไหม้)		
ผงโกโก้	2	ช้อนโต๊ะ
ครีมเกาลัดปริมาณตามความต้องการ		

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
2. ใส่วิปิ้งครีมกับช็อกโกแลตลงในหม้อ ยกขึ้นตั้งไฟอ่อนสุด ใช้ช้อนไม้หรือทัพพีคนเรื่อยๆ จนช็อกโกแลตละลาย(ระวังอย่าให้เดือด)ยกออกจากเตา พักไว้
3. ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยกับน้ำตาลทรายขาว ด้วยความเร็วต่ำนาน 1 นาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 5 นาทีจนเข้ากัน ปิดเครื่อง จากนั้นเปลี่ยนหัวรูปตระก้อเตรียมไว้
4. ร้อนแป้งฟูเองกับผงโกโก้รวมกัน แล้วแบ่งเป็น 2 ส่วนพักไว้
5. ใส่ไข่และวานิลลาในชามหรืออ่างผสม ใช้ส้อมตีเบาๆพอเข้ากัน เสร็จแล้วแบ่งเป็น 3 ส่วน เปิดเครื่องตีโดยใช้ความเร็วต่ำ ใส่ส่วนแรกในส่วนผสมเนย ตีพอเข้ากัน
6. ใส่ส่วนผสมแป้งลงตีสลับกับส่วนผสมไข่ที่เหลือที่ละส่วนจนหมดและเข้ากันดี จากนั้นใส่ส่วนผสมครีมช็อกโกแลตลงไป ตีให้เข้ากันอีกครั้ง เพิ่มความเร็วสูงตีต่อไปอีก 5 นาที ปิดเครื่อง

7. ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น

8.เจาะรูตรงกลางเค้ก ใส่ครีมเกาลัดลงไปให้เต็ม ปิดฝาเล็ก (นำเนื้อเค้กที่เจาะออกมาเหมือนด้านบน ออก หนาประมาณ 1 เซนติเมตร นำมาเป็นฝาปิด)

9.แต่งหน้าเค้ก

วิธีการทำครีมเกาลัด

ส่วนประกอบ

เกาลัดคอบ	250	กรัม
เนย	80	กรัม

วิธีทำ

ตีเนยที่อุณหภูมิห้องกับเกาลัดคอบจนเข้ากันดี พักไว้

Jujube Jelly Cupcake (คัพเค้กไส้แยมพุทรา)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็ม	115	กรัม
(วางไว้ที่อุณหภูมิห้องสัก 10 นาทีให้พออ่อนตัว แต่ไม่นิ่ม)		
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร่อนแล้ว)	115	กรัม
แป้งฟูเอง	115	กรัม
ไข่ไก่(เบอร์ 1)	2	ฟอง
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา

แยมพุทราจีนปริมาณตามความต้องการ

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้

2. ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยสดกับน้ำตาลทรายขาวด้วยความเร็วต่ำนาน 1 นาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 5 นาทีจนเข้ากัน ปิดเครื่อง จากนั้นเปลี่ยนหัวตีเป็นรูปตะกร้อเตรียมไว้

3. ร่อนแป้งฟูเองแล้วแบ่งเป็น 2 ส่วน พักไว้

4. ใส่ไข่และวานิลลา ลงในชามหรืออ่างผสม ใช้ส้อมตีเบาๆ พอเข้ากัน แล้วแบ่งเป็น 3 ส่วน เปิดเครื่องตีโดยใช้ความเร็วต่ำ ใส่ส่วนแรกในส่วนผสมเนย ตีพอเข้ากัน

5. ใส่ส่วนผสมแป้งลงตีสลับกับส่วนผสมไข่ที่เหลือทีละส่วนจนหมดและเข้ากันดี เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีอีก 5 นาที ปิดเครื่อง

6. ใช้ที่ตัดไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น

7. เจาะรูตรงกลางเค้ก ใส่แยมพุทราจีนประมาณ 1-2 ช้อนชาลงไปให้เต็ม ปิดฝาเล็ก (นำเนื้อเค้กที่เจาะออกมาเนียนด้านบนออก หนาประมาณ 1 เซนติเมตร นำมาเป็นฝาปิด)

8. แต่งหน้าเค้ก

วิธีการทำแยมพุทรา

ส่วนประกอบ

เนื้อพุทรา	500	กรัม
น้ำตาลทรายขาว	400	กรัม
เพกตินผง	9.0	กรัม
กรดซิตริก (กรดมะนาว)	8.0	กรัม
น้ำสะอาด	800	มิลลิกรัม

วิธีทำ

1. ใช้พุทราสุกแต่ไม่งอม ล้างให้สะอาด ปอกเปลือก สับให้ละเอียด
2. ใส่กรดซิตริก ต้มจนเนื้อพุทราเปื่อยใช้ไฟอ่อน ๆ
3. เติมน้ำตาลทรายผสมเพกติน เติมไฟให้แรงขึ้นถึงอุณหภูมิ 105 องศาเซลเซียส
4. บรรจุขวดที่สะอาดและปิดสนิท

Blueberry& Yogurt Cupcake (คัพเค้กบลูเบอร์รี่โยเกิร์ต)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็ม	75	กรัม
(วางไว้ที่อุณหภูมิห้องสัก 10 นาทีให้พออ่อนตัวแต่ไม่นิ่ม)		
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร่อนแล้ว)	100	กรัม
แป้งฟูเอง	110	กรัม
ไข่ไก่(เบอร์ 1)	2	ฟอง
กรีกโยเกิร์ต	80	มิลลิลิตร
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา
น้ำมันรำข้าว	1	ช้อนโต๊ะ
บลูเบอร์รี่สด	25	กรัม

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
2. ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยสดกับน้ำตาลทรายขาวด้วยความเร็วต่ำนาน 1 นาทีเพื่อเพิ่มความเร็ว ตีต่ออีกประมาณ 5 นาทีจนเข้ากัน ปิดเครื่อง จากนั้นเปลี่ยนหัวตีเป็นรูปตะกร้อเตรียมไว้
3. ร่อนแป้งฟูเองแล้วแบ่งเป็น 2 ส่วน พักไว้
4. ใส่ไข่ วานิลลา กรีกโยเกิร์ต และน้ำมันรำข้าวลงในชามหรืออ่างผสม ใช้ส้อมตีเบาๆ พอเข้ากันเสร็จแล้วแบ่งเป็น 3 ส่วน เปิดเครื่องตีโดยใช้ความเร็วต่ำ ใส่ส่วนแรกในส่วนผสมเนย ตีพอเข้ากัน
5. ใส่ส่วนผสมแป้งลงตีสลับกับส่วนผสมไข่ที่เหลือทีละส่วนจนหมดและเข้ากันดี แล้วใส่กล้วยหอมและซ็อกโกแลตชิปลงตีพอเข้ากัน เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีอีก 5 นาที ปิดเครื่อง
6. ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว (แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
7. แต่งหน้าเค้ก

Cherry Crumble Cupcake (คัพเค้กเชอร์รี่ครัมเบิล)**ส่วนประกอบ**

แป้งเค้ก	225	กรัม
วานิลลาชนิดผง	¼	ช้อนชา
เกลือป่น	½	ช้อนชา
น้ำตาลทราย	250	กรัม
เนยสดชนิดจืด	60	กรัม
ผงฟู	1	ช้อนชา
เบคกิ้งโซดา	½	ช้อนชา
ไข่ไก่	2	ฟอง
โยเกิร์ตธรรมชาติ	1	ถ้วยตวง
เชอร์รี่กวน	300	กรัม

วิธีทำ

1. ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
2. ร่อนแป้งเค้กและวานิลลาเข้าด้วยกัน จากนั้นใส่เกลือและน้ำตาลลงไป 170 กรัม พักไว้

- 3.ผสมเนยสดกับส่วนผสมแป้งโดยใช้เบรน์เดอร์สับแป้งกับเนยให้เข้ากัน จะได้แป้งลักษณะเป็นเม็ดเล็กๆ แบ่งส่วนผสมแป้ง(ครีมเบิล)ออกมา 100 กรัม ผสมกับน้ำตาลทราย 80 กรัม ตนพอเข้ากับ พักไว้
- 4.ใส่ผงฟูและเบคกิ้งโซดาลงในส่วนผสมแป้งที่เหลือ คนให้เข้ากันด้วยพายขยงทำหลุมตรงกลาง แล้วใส่ไข่ ตามด้วยโยเกิร์ต ตีด้วยตะกร้อมือจนเข้ากัน
5. ตักส่วนผสมใส่พิมพ์ประมาณ $\frac{1}{4}$ ของพิมพ์ ตักเชอร์รี่วางลงบนส่วนผสมทำสลับกัน 2 ครั้ง จากนั้นตักส่วนผสมครีมเบิลโรยด้านบนเชอร์รี่จนให้ทั่ว
- 6.นำเข้าอบนาน 20-25 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
- 7.แต่งหน้าเค้ก

Lemon Cupcake (คัพเค้กเลมอน)

ส่วนประกอบ

แป้งฟูเอง	250	กรัม
วานิลลาชนิดน้ำ	$\frac{1}{2}$	ช้อนชา
ครีมชีส (วางไว้ที่อุณหภูมิห้องให้หายเย็น)	20	กรัม
ไข่ไก่(เบอร์1)	2	ฟอง
เนยสดชนิดเค็ม (วางไว้ที่อุณหภูมิห้องสัก 10 นาทีให้พออ่อนตัว แต่ไม่นิ่ม)	20	กรัม
น้ำตาลทรายขาวป่น(ร่อนแล้ว)	225	กรัม
ผิวเลมอนขูด	1	ลูก
น้ำเลมอน	2	ช้อนโต๊ะ

นมสดรสจืด 90 มิลลิลิตร

เลมอนเคิร์ดปริมาณตามความต้องการ

วิธีทำ

- 1.ตั้งเตาอบที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส ใช้ไฟบน-ล่าง จากนั้นเรียงถ้วยคัพเค้กลงในถาดมัพฟินที่เตรียมไว้
- 2.ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยสดกับน้ำตาลทรายขาว ด้วยความเร็วต่ำนาน 1 นาที เพิ่มความเร็วสูง แล้วตีต่ออีก 5 นาทีจนเข้ากัน ปิดเครื่อง จากนั้นเปลี่ยนหัวรูปตะกร้อเตรียมไว้
- 3.ร่อนแป้งฟูเองกับผงโกโก้รวมกัน แล้วแบ่งเป็น 2 ส่วนพักไว้

4. ใส่ไข่ นมสด และวานิลลาในชามหรืออ่างผสม ใช้ส้อมตีเบาๆพอเข้ากัน เสร็จแล้วแบ่งเป็น 3 ส่วน เปิดเครื่องตีโดยใช้ความเร็วต่ำ ใส่ส่วนแรกในส่วนผสมเนย ตีพอเข้ากัน
5. ใส่ส่วนผสมแป้งลงตีสลับกับส่วนผสมไข่ที่เหลือที่ละส่วนจนหมดและเข้ากันดี ใส่ครีมชีส ผิวเลมอน และน้ำเลมอนลงตีให้เข้ากัน เพิ่มความเร็วสูงตีต่อไปอีก 5 นาที ปิดเครื่อง
6. ใช้ที่ตักไอศกรีมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 นิ้ว(แบบมีสปริง) ตักส่วนผสมใส่ถ้วยละ 1 ลูก นำเข้าอบนาน 22 นาที หรือจนกระทั่งสุกดี ยกออกจากเตา พักบนตะแกรงให้เย็น
7. เจาะรูตรงกลางเค้ก ใส่ไส้เลมอนเคิร์ดลงไปให้เต็ม ปิดฝาเค้ก (นำเนื้อเค้กที่เจาะออกมาเดือนด้านบนออก หนาประมาณ 1 เซนติเมตร นำมาเป็นฝาปิด) พักไว้

10. แต่งหน้าเค้ก

วิธีทำเลมอนเคิร์ด

ส่วนประกอบ

ไข่ไก่

น้ำตาลทรายขาวป่น

น้ำเลมอน

ผิวเลมอนขูด

วิธีทำ

1. ใช้พายยางผสมไข่ไก่ กับน้ำตาลทรายขาวป่นให้เข้ากัน จากนั้นใส่น้ำเลมอน ผิวเลมอนขูด และเนยสดชนิดจืด ลงในอ่างผสม
2. ใช้พายยางคนส่วนผสมทั้งหมดจนเข้ากันดี
3. นำเข้าไมโครเวฟ ใช้ความร้อนต่ำสุด อบนานประมาณ 1 นาที ยกออกจากเตา
4. คนส่วนผสมให้เข้ากัน แล้วนำเข้าเตาไมโครเวฟอีกครั้ง ใช้ความร้อนต่ำสุด อบนานประมาณ 1 นาที ยกออกจากเตา
5. คนส่วนผสมต่อให้เข้ากัน สังเกตว่าเนื้อส่วนผสมจะเริ่มข้นขึ้น นำเข้าเตาไมโครเวฟ ใช้ความร้อนต่ำสุด อบนานประมาณครึ่งนาที ยกออกจากเตาแล้วคนให้เข้ากัน
6. ทำซ้ำขั้นตอนที่ 5 จนส่วนผสมเนื้อเนียนเข้ากันดี ยกออกจากเตา
7. พักให้เย็น แล้วใส่แผ่นพลาสติกใสถนอมอาหารคลุมให้มิด นำไปแช่เย็นช่องธรรมดา พอให้อยู่ตัว



ฟอง

กรีม

ลูก

ลูก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สูตรครีมชนิดต่างๆสำหรับแต่งหน้าเค้ก

Vanilla Butter cream Frosting (บัตเตอร์ครีมวานิลลาฟรอสติ้ง)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็ม	150	กรัม
เนยขาว	50	กรัม
น้ำตาลไอซิ่ง(ร้อนแล้ว)	380	กรัม
นมสดรสจืด	2	ช้อนโต๊ะ
วานิลลาชนิดน้ำ	2	ช้อนชา
สีผสมอาหารเล็กน้อย		

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยทั้งสองชนิดกับน้ำตาลไอซิ่งด้วยความเร็วต่ำประมาณ 1-2 นาที เพิ่มความเร็วปานกลาง แล้วตีแล้วตีต่ออีก 2-3 นาทีจนเข้ากันดี จากนั้นใส่นมสด วานิลลาและสีผสมอาหารลงไป ตีจนเข้ากันดี ปิดเครื่อง เตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

Chocolate Butter cream Frosting (บัตเตอร์ครีมช็อกโกแลตฟรอสติ้ง)

ส่วนประกอบ

คาร์กช็อกโกแลต	180	กรัม
เนยสดชนิดเค็ม	180	กรัม
เนยขาว	100	กรัม
น้ำตาลไอซิ่ง(ร้อนแล้ว)	380	กรัม
ผงโกโก้(ร้อนแล้ว)	40	กรัม
วานิลลาชนิดน้ำ	1	ช้อนชา

วิธีทำ

1. ละลายคาร์กช็อกโกแลตพักให้หายร้อน
2. ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยทั้งสองชนิดกับน้ำตาลไอซิ่งนาน 2-3 นาที ใส่ผงโกโก้และส่วนผสมช็อกโกแลตลงไป เพิ่มความเร็วปานกลางแล้วตีให้เข้ากันนาน 2-3 นาที
3. เติมนมสดวานิลลาลงตีต่อจนเข้ากันดี ปิดเครื่อง เตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

Pandan Butter cream Frosting (บัตเตอร์ครีมใบเตยฟรอสติ้ง)

ส่วนประกอบ

เนยสดชนิดเค็ม	150	กรัม
เนยขาว	50	กรัม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

น้ำตาลไอซิ่ง(ร้อนแล้ว)	380	กรัม
นมสดรสจืด	2	ช้อนโต๊ะ
กลั่นใบเตย	4	ช้อนชา
สีเขียวแอปเปิ้ล	2-3	หยด

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยทั้งสองชนิดกับน้ำตาลไอซิ่งด้วยความเร็วต่ำประมาณ 1-2 นาที เพิ่มความเร็วปานกลาง แล้วตีแล้วตีต่ออีก 2-3 นาทีจนเข้ากันดี จากนั้นใส่นมสดวาน กลั่นใบเตยและสีเขียวแอปเปิ้ลอาหารลงไป ตีจนเข้ากันดี ปิดเครื่อง เตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

Peanut Butter cream Frosting (พินัทบัตเตอร์ครีมรสตั้ง)**ส่วนประกอบ**

เนยสดชนิดเค็ม	150	กรัม
เนยขาว	50	กรัม
น้ำตาลไอซิ่ง(ร้อนแล้ว)	380	กรัม
นมสดรสจืด	2	ช้อนโต๊ะ
วานิลลาชนิดน้ำ	2	ช้อนชา
พินัทบัตเตอร์	80	กรัม

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีเนยทั้งสองชนิดกับน้ำตาลไอซิ่งด้วยความเร็วต่ำประมาณ 1-2 นาที เพิ่มความเร็วปานกลาง แล้วตีแล้วตีต่ออีก 2-3 นาทีจนเข้ากันดี จากนั้นใส่นมสด วานิลลาและพินัทบัตเตอร์ลงไป ตีจนเข้ากันดี ปิดเครื่อง เตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

Meringue (มอแรง)**ส่วนประกอบ**

น้ำเปล่า	145	มิลลิลิตร
น้ำตาลทรายขาว	80	กรัม
ไลท์คอร์นไซรัป	2	ช้อนโต๊ะ
ไข่ขาว	6	ฟอง
Cream of Tartar	1	ช้อนชา
น้ำตาลไอซิ่ง	80	กรัม

วิธีทำ

1.ผสมน้ำเปล่ากับน้ำตาลทรายขาวปนไลท์คอร์นไซรัป ลงในหม้อเล็ก ยกขึ้นตั้งไฟแรง(ไม่ต้องคน)

- 2.ระหว่างนั้นใช้หัวตีรูปตะกร้อตีไข่ขาวกับครีมออฟฟัททาร์ ด้วยความเร็วสูงนาน 1 นาที จนเริ่มฟูตั้งยอดอ่อน
- 3.ใส่น้ำตาลไอซิ่งลงตีต่ออีก 4 นาที จนไข่ขาวขึ้นฟูเป็นฟองละเอียดและขึ้นเงา
- 4.เมื่ออุณหภูมิน้ำเชื้อในข้อแรกสูงถึง 190 องศาเซลเซียส ยกออกจากเตา แล้วนำไปแช่น้ำเย็นผสมน้ำแข็งทันที จากนั้นเทลงในส่วนผสมไข่ขาวที่อยู่ทันที
- 5.ตีส่วนผสมด้วยความเร็วต่ำจนหายร้อนและขึ้นฟูตั้งยอดแข็ง ปิดเครื่อง เตรียมไว้สำหรับตกแต่งหน้าเค้ก

วิปปีนึ่งครีม

ส่วนประกอบ

วิปปีนึ่งครีมชนิด non-dairy	300	มิลลิลิตร
น้ำตาลทรายขาวป่น	2	ช้อนโต๊ะ

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปตะกร้อตีวิปปีนึ่งครีมและน้ำตาลทรายขาวด้วยความเร็วต่ำนานครึ่งนาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 3-4 นาที จนวิปปีนึ่งครีมขึ้นฟูดี ปิดเครื่อง นำแช่เย็นเตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

วิปปีนึ่งครีมกลิ่นมะลิ

ส่วนประกอบ

วิปปีนึ่งครีมชนิด non-dairy	300	มิลลิลิตร
น้ำตาลทรายขาวป่น	2	ช้อนโต๊ะ
น้ำลอยดอกมะลิ	2	ช้อนโต๊ะ

สีผสมอาหารสีฟ้าปริมาณเล็กน้อย

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปตะกร้อตีวิปปีนึ่งครีมและน้ำตาลทรายขาวด้วยความเร็วต่ำนานครึ่งนาที เพิ่มความเร็วสูงแล้วตีต่ออีก 2 นาที ใส่น้ำลอยดอกมะลิและสีฟ้า จากนั้นตีต่ออีก 2 นาทีจนวิปปีนึ่งครีมขึ้นฟูดี ปิดเครื่อง นำแช่เย็นเตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

วิปปีนึ่งครีมชาเขียว

ส่วนประกอบ

ครีม	100	กรัม
นมสด (เย็นจัด)	1/3	ถ้วย
ผงชาเขียว	1	ช้อนชา

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปตระกร้อตีครีมจนขึ้นค่อย ๆ เติมนมสดลงตี จนเข้ากันดี ใส่ผลชาเขียวตีต่ออีก 2 นาทีจนวิปปี้งครีมขึ้นฟูดี ปิดเครื่อง นำแช่เย็นเตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

กรีกโยเกิร์ตฟรอสติ้ง**ส่วนประกอบ**

กรีกโยเกิร์ต	75	มิลลิลิตร
น้ำตาลไอซิ่ง(ร้อนแล้ว)	500	กรัม

ตีผสมอาหารสีม่วงปริมาณเล็กน้อย

วิธีทำ

ใช้หัวตีรูปใบไม้ตีกรีกโยเกิร์ตและน้ำตาลไอซิ่งในอ่างผสมด้วยความเร็วปานกลางจนเข้ากัน ใส่สีม่วงลงไปตามชอบ ตีต่อให้เข้ากันแล้วปิดเครื่อง นำแช่เย็นเตรียมไว้สำหรับแต่งหน้าเค้ก

สินค้ำรอง**Coconut Pea Sherbets****ส่วนประกอบ**

ดอกอัญชันสีน้ำเงิน	1	ถ้วย
ดอกเจลาตินแผ่น	3	แผ่น
น้ำมะนาว	1	ช้อนชา
น้ำ	½	ถ้วยตวง
น้ำมะพร้าวอ่อน	2	ถ้วยตวง
น้ำตาลทราย	1	ถ้วยตวง

วิธีทำ

1. แช่เจลาตินให้อ่อนตัว
2. ล้างดอกอัญชัน ให้เด็ดส่วนที่เขียวตรงชั้นทิ้งไป คั้นกับน้ำ 1/2 ถ้วยตวง และมะนาวใส่น้ำมะพร้าวอ่อน และเจลาตินคนให้ส่วนผสมเข้ากัน รอสักครู่จึงใส่น้ำตาลทราย เคี้ยวพอเดือดอีกครั้ง กรองให้สะอาด แล้วจึงทำส่วนผสมให้เย็น
3. นำใส่ภาชนะมีฝาปิด แช่ในตู้เย็น ช่องน้ำแข็ง ทิ้งค้างคืนไว้หรือจนกว่าที่ส่วนผสมแข็งตัว
4. นำส่วนผสมใส่ในเครื่องปั่น ปั่นให้ส่วนผสมละเอียด แล้วนำเข้าแช่ไว้เช่นเดิมเวลาจะรับประทาน จึงค่อยตัดเสิร์ฟ

Smoothly Cherry Oat Yogurt**ส่วนประกอบ**

1.เชอร์รี่	1	ถ้วย
2.โยเกิร์ตธรรมชาติ	1	ถ้วย
3.น้ำแข็งบด	3	แก้ว
4.น้ำเชื่อม	¼	ถ้วย
5.ข้าวโอ๊ต	¼	ถ้วย
6.นมสดชนิดจืด	¼	ถ้วย

วิธีทำ

- นำเชอร์รี่ใส่ลงในโถปั่น ใส่โยเกิร์ต น้ำแข็งบด นมสด และน้ำเชื่อม ปั่นให้เข้ากัน
- ใส่ข้าวโอ๊ตชนิดเกล็ดละเอียด บดพอเข้ากัน รินใส่แก้วดื่มทันที

Strawberry Blast with Chocolate Crunch**ส่วนประกอบ**

นมสด	4	ออนซ์
สตอเบอร์รี่สด	1	ถ้วย
น้ำเชื่อมรสสตอเบอร์รี่	2	ออนซ์
ช็อกโกแลตชิพ	1	ช้อนโต๊ะ
น้ำแข็งป่น	1	แก้ว

วิธีทำ

นำส่วนผสมทุกอย่างยกเว้นช็อกโกแลตชิพใส่ในโถปั่น แล้วปั่นให้เนียนละเอียดใส่ช็อกโกแลตลง
ปั่นแค่หายๆ เทใส่แก้วตกแต่งด้วย สตอเบอร์รี่ชุบช็อกโกแลต หรือช็อกโกแลตชิพให้สวยงาม

Strawberry Sherbets**ส่วนประกอบ**

สตอเบอร์รี่สด	1	ถ้วย
โยเกิร์ตธรรมชาติ	6	ช้อนโต๊ะ
น้ำแข็งบดละเอียด	1	แก้ว
นมสด	1	แก้ว
น้ำเชื่อม		
น้ำผึ้งเล็กน้อย		

วิธีทำ

ล้างสตรอเบอร์รี่ให้สะอาด ตัดหัวออกให้หมด แล้วหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ นำส่วนผสมทั้งหมดใส่ลงในโถปั่นของเครื่องปั่นน้ำผลไม้ ใส่น้ำเชื่อมและน้ำเชื่อม ใช้ความเร็วในระดับปานกลาง ปั่นไปประมาณ 1 นาทีจนส่วนผสมเข้ากันเป็นเนื้อเนียน

Banana Honey Chocó**ส่วนประกอบ**

กล้วยหอมสุก	2	ลูก
ผงช็อกโกแลต	3	ช้อนโต๊ะ
น้ำผึ้ง	2	ช้อนโต๊ะ
น้ำเชื่อม		
น้ำแข็ง	1	แก้ว
ช็อกโกแลตชิพ		

วิธีทำ

นำกล้วยหอมสุกหั่นและใส่ผงช็อกโกแลต น้ำเชื่อม น้ำผึ้ง และ น้ำแข็งลงในโถปั่น ปั่นจนเนื้อส่วนผสมทั้งหมดเนียนเป็นเนื้อเดียวกัน เทใส่แก้ว ตกแต่งหน้าด้วยกล้วยหอมและโรยหน้าด้วยช็อกโกแลตชิพ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ภาพตัวอย่างสินค้า

รูปที่ 16 แสดงสินค้าหลัก



รูปที่ 17 แสดงภาพเค้กชิ้น



รูปที่ 18 คัพเค้กชุด



รูปที่ 19 คัพเค้กวันเกิด



รูปที่ 20 คัพเค้กแต่งงาน



รูปที่ 21 ภาพบรรยากาศร้าน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนประชากร พื้นที่ ความหนาแน่น จำนวนบ้าน จำแนกตามแขวง

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
1	เขตคลองเตย	114,694	55,401	59,293	12.994	8,827	55,187
	แขวงคลองตัน	12,457	5,880	6,577	7.249	1,718	9,477
	แขวงคลองเตย	76,973	37,499	39,474	1.895	40,619	31,279
	แขวงพระโขนง	25,264	12,022	13,242	3.85	6,562	14,431
2	เขตคลองसान	80,894	37,960	42,934	6.051	13,369	33,417
	แขวงคลองตันไท	20,119	9,243	10,876	1.773	11,347	11,051
	แขวงคลองसान	16,688	7,908	8,780	0.727	22,955	5,662
	แขวงบงลำพูล่าง	27,795	13,051	14,744	2.234	12,442	11,594
	แขวงลมแดง เข้าพระยาตันไท	16,292	7,758	8,534	1.317	12,371	5,110
3	เขตคลองสามวา	154,766	73,961	80,805	110.686	1,398	59,837
	แขวงทรายทองคืน	9,784	4,735	5,049	11.396	859	3,202
	แขวงทรายทองคืนใต้	14,921	7,380	7,541	15.823	943	3,542
	แขวงบางชัน	60,176	28,479	31,697	18.644	3,228	27,065
	แขวงสามวาตะวันตก	46,733	22,218	24,515	24.249	1,927	18,393
	แขวงสามวา ตะวันออก	23,152	11,149	12,003	40.574	571	7,635
4	เขตคันทันนาฮาวะ	85,912	40,276	45,636	25.98	3,307	30,747
	แขวงคันทันนาฮาวะ	37,441	17,794	19,647	12.92	2,898	12,212
	แขวงรามอินทรา	48,471	22,482	25,989	13.06	3,711	18,535
5	เขตจตุจักร	164,210	77,669	86,541	32.908	4,990	81,111
	แขวงจตุจักร	26,107	12,852	13,255	7.878	3,314	12,394
	แขวงจอมพล	30,016	13,571	16,445	5.488	5,469	18,220
	แขวงจันทเกษม	38,551	18,108	20,443	6.026	6,397	20,137
	แขวงลาดยาว	48,028	22,814	25,214	10.69	4,493	21,034
	แขวงเสนานิคม	21,508	10,324	11,184	2.826	7,611	9,326

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
6	เขตจอมทอง	162,151	77,834	84,317	26.265	6,174	58,111
	แขวงจอมทอง	38,866	18,750	20,116	5.183	7,499	14,254
	แขวงบางขุนเทียน	40,636	19,547	21,089	5.789	7,020	13,287
	แขวงบางค้อ	38,239	18,382	19,857	3.375	11,330	12,269
	แขวงบางมด	44,410	21,155	23,255	11.918	3,726	18,301
	เขตดอนเมือง*	165,433	82,458	82,975	36.803	4,495	62,418
	แขวงดอนเมือง	79,932	37,744	42,188	10.605	7,537	32,002
	แขวงสนามบิน	23,044	13,091	9,953	14.664	1,571	7,838
	แขวงสีกัน	62,457	31,623	30,834	11.534	5,415	22,578
8	เขตดินแดง	136,696	64,240	72,456	8.354	16,363	51,036
	แขวงดินแดง	136,696	64,240	72,456	8.354	16,363	51,036
9	เขตคูสิต	114,488	60,586	53,902	10.665	10,735	29,955
	แขวงคูสิต	17,588	10,052	7,536	2.233	7,876	3,515
	แขวงถนนนครไชยศรี	63,848	34,825	29,023	5.282	12,088	18,489
	แขวงวชิรพยาบาล	13,344	5,964	7,380	1.074	12,425	3,076
	แขวงสวนจิตรลดา	11,023	5,373	5,650	1.737	6,346	2,467
	แขวงสี่แยกมหานาค	8,685	4,372	4,313	0.339	25,619	2,408
10	เขตคลองจั่น	106,963	50,699	56,264	29.479	3,628	36,109
	แขวงคลองจั่นพระ	10,935	5,192	5,743	1.251	8,741	4,200
	แขวงจิมพลี	24,917	11,696	13,221	7.338	3,396	8,246

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
	แขวงดิ่งชัน	27,675	13,190	14,485	5.183	5,340	9,810
	แขวงบางเขิน	10,937	5,144	5,793	2.915	3,752	3,360
	แขวงบางพรหม	14,279	6,815	7,464	4.253	3,357	4,223
	แขวงบางระมาด	18,220	8,662	9,558	8.539	2,134	6,270
11	เขตทวีวัฒนา	73,428	34,237	39,191	50.219	1,462	29,438
	แขวงทวีวัฒนา	21,515	10,224	11,291	21.521	1,000	7,387
	แขวงศาลาธรรมสพน์	51,913	24,013	27,900	28.698	1,809	22,051
12	เขตทุ่งครุ	114,180	53,897	60,283	30.741	3,714	43,826
	แขวงทุ่งครุ	63,079	29,804	33,275	17.976	3,509	21,395
	แขวงบางมด	51,101	24,093	27,008	12.765	4,003	22,431
13	เขตธนบุรี	126,883	60,234	66,649	8.551	14,838	44,106
	แขวงดาวคะนอง	19,555	9,325	10,230	1.289	15,171	8,479
	แขวงตลาดพลู	19,246	9,187	10,059	1.823	10,557	7,093
	แขวงบางยี่เรือ	25,526	12,334	13,192	1.523	16,760	7,545
	แขวงบुकโคโล	19,329	9,083	10,246	1.21	15,974	7,292
	แขวงวัดกัลยาณ์	11,098	5,215	5,883	0.785	14,138	2,658
	แขวงสำเหร่	18,050	8,457	9,593	1.23	14,675	7,292
	แขวงศิริราช	14,079	6,633	7,446	0.691	20,375	3,747
14	เขตบางเขน	185,901	89,489	96,412	42.123	4,413	85,811
	แขวงท่าแร้ง	85,808	40,237	45,571	23.717	3,618	38,784
	แขวงอนุสาวรีย์	100,093	49,252	50,841	18.406	5,438	47,027

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวนบ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
15	เขตบางแค*	193,478	91,120	102,358	44.456	4,352	74,476
	แขวงบางแค	41,549	19,785	21,764	6.486	6,406	20,092
	แขวงบางแคเหนือ	60,838	28,466	32,372	12.06	5,045	21,477
	แขวงบางไผ่	40,621	19,287	21,334	14.67	2,769	13,450
	แขวงหลักสอง	50,470	23,582	26,888	11.24	4,490	19,457
16	เขตบางกอกใหญ่	76,608	36,433	40,175	6.18	12,396	25,683
	แขวงวัดท่าพระ	60,726	28,622	32,104	5.346	11,359	21,716
	แขวงวัดอรุณ	15,882	7,811	8,071	0.834	19,043	3,967
	เขตบางกอกน้อย	126,823	60,699	66,124	11.944	10,618	44,316
	แขวงบางขุนนนท์	10,154	4,679	5,475	1.492	6,806	3,867
	แขวงบางขุนศรี	37,006	17,010	19,996	4.36	8,488	12,904
	แขวงบ้านช่างหล่อ	38,241	18,849	19,392	2.076	18,421	11,313
	แขวงศิริราช	19,310	9,972	9,338	1.258	15,350	4,277
	แขวงอรุณอมรินทร์	22,112	10,189	11,923	2.758	8,017	11,955
18	เขตบางกะปิ	150,166	68,597	81,569	28.523	5,265	84,989
	แขวงคลองจั่น	84,157	38,375	45,782	12.062	6,977	42,074
	แขวงหัวหมาก	66,009	30,222	35,787	16.461	4,010	42,915
19	เขตบางขุนเทียน	150,492	72,065	78,427	120.687	1,247	67,875
	แขวงท่าข้าม	44,590	21,345	23,245	84.712	526	23,043
	แขวงสามตำ	105,902	50,720	55,182	35.975	2,944	44,832
20	เขตบางคอแหลม	99,994	47,981	52,013	10.921	9,156	36,061
	แขวงบางคอแหลม	27,732	13,328	14,404	5.872	4,723	9,859
	แขวงบางโคล่	41,623	19,934	21,689	2.749	15,141	16,244

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
	แขวงวัดพระยาไกร	30,639	14,719	15,920	2.3	13,321	9,958
21	เขตบางซื่อ*	142,338	67,629	74,709	11.545	12,329	45,930
	แขวงบางซื่อ	93,649	44,996	48,653	5.762	16,253	29,638
	แขวงวงศ์สว่าง	48,689	22,633	26,056	5.783	8,419	16,292
22	เขตบางนา	99,561	47,038	52,523	18.789	5,299	49,982
	แขวงบางนา	99,561	47,038	52,523	18.789	5,299	49,982
23	เขตบางบอน	103,470	49,883	53,587	34.745	2,978	46,704
	แขวงบางบอน	103,470	49,883	53,587	34.745	2,978	46,704
24	เขตบางพลัด	102,320	47,581	54,739	11.36	9,007	41,990
	แขวงบางบำหรุ	19,410	8,733	10,677	2.332	8,323	9,876
	แขวงบางพลัด	27,491	12,815	14,676	3.296	8,341	8,968
	แขวงบางยี่ขัน	28,358	13,414	14,944	2.886	9,826	11,633
	แขวงบางอ้อ	27,061	12,619	14,442	2.846	9,508	11,513
25	เขตบางรัก	47,503	22,474	25,029	5.536	8,581	24,971
	แขวงบางรัก	3,462	1,747	1,715	0.689	5,025	1,240
	แขวงมหาพฤฒาราม	13,515	6,339	7,176	0.889	15,202	4,322
	แขวงสี่พระยา	12,327	5,726	6,601	1.064	11,586	5,103
	แขวงสีลม	12,823	6,101	6,722	2.074	6,183	9,996
	แขวงสุริยวงศ์	5,376	2,561	2,815	0.82	6,556	4,310
26	เขตบึงกุ่ม*	147,712	68,182	79,530	24.311	6,076	60,895
	แขวงคลองกุ่ม	122,949	56,982	65,967	10.811	11,373	52,054
	แขวงนวมินทร์	24,749	11,195	13,554	4.885	5,066	8,733
	แขวงนวลจันทร์	14	5	9	8.615	2	108

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
27	เขตปทุมวัน	58,858	27,463	31,395	8.369	7,033	25,722
	แขวงปทุมวัน	7,644	2,875	4,769	2.181	3,505	844
	แขวงรองเมือง	20,031	9,618	10,413	1.3	15,408	6,894
	แขวงคูมพิณี	20,278	9,526	10,752	3.485	5,819	12,932
	แขวงวังใหม่	10,905	5,444	5,461	1.403	7,773	5,052
	เขตประเวศ	155,077	73,710	81,367	52.49	2,954	65,075
	แขวงคอกไม้	39,376	18,797	20,579	15.172	2,595	19,387
	แขวงประเวศ	72,470	34,598	37,872	22.805	3,178	25,525
	แขวงหนองบอน	43,231	20,315	22,916	14.513	2,979	20,163
29	เขตป้อมปราบศัตรู พ่าย	54,601	26,554	28,047	1.931	28,276	19,297
	แขวงคลองมอฬานาค	11,345	5,335	6,010	0.448	25,324	5,270
	แขวงบ้านบาตร	8,485	4,174	4,311	0.251	33,805	2,617
	แขวงป้อมปราบ	18,156	8,873	9,283	0.535	33,936	6,461
	แขวงวัดเทพศิรินทร์	8,429	4,174	4,255	0.347	24,291	2,740
	แขวงวัดโสมนัส	8,186	3,998	4,188	0.35	23,389	2,209
30	เขตพญาไท	75,493	37,518	37,975	9.595	7,868	33,339
	แขวงสามเสนใน	75,493	37,518	37,975	9.595	7,868	33,339
31	เขตพระโขนง	96,880	44,962	51,918	13.986	6,927	38,988
	แขวงบางจาก	96,880	44,962	51,918	13.986	6,927	38,988
32	เขตพระนคร	61,374	29,607	31,767	5.536	11,086	18,457
	แขวงชนะสงคราม	2,343	1,120	1,223	0.339	6,912	817
	แขวงตลาดยอด	3,221	1,443	1,778	0.193	16,689	1,225
	แขวงบวรนิเวศ	6,318	2,771	3,547	0.496	12,738	1,648
	แขวงบางขุนพรหม	5,741	2,936	2,805	0.458	12,535	2,097
	แขวงบ้านพานถม	8,156	3,629	4,527	0.414	19,700	2,022

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
	แขวงพระบรม มหาราชวัง	5,242	3,117	2,125	1.647	3,183	1,301
	แขวงวังบูรพาภิรมย์	12,588	6,351	6,237	0.72	17,483	4,562
	แขวงวัดราชบพิธ	3,917	1,753	2,164	0.22	17,805	980
	แขวงวัดสามพระยา	3,386	1,586	1,800	0.522	6,487	972
	แขวงศาลเจ้าพ่อเสือ	3,743	1,642	2,101	0.144	25,993	990
	แขวงสำราญราษฎร์	3,895	1,926	1,969	0.23	16,935	1,135
	แขวงเสาชิงช้า	2,824	1,333	1,491	0.153	18,458	708
33	เขตภาษีเจริญ	132,670	62,856	69,814	17.834	7,439	43,684
	แขวงคลองขวาง	10,911	5,129	5,782	2.992	3,647	3,312
	แขวงคูหาสวรรค์	7,362	3,479	3,883	0.909	8,099	1,872
	แขวงบางจาก	8,113	3,798	4,315	1.394	5,820	3,027
	แขวงบางด้วน	30,142	14,376	15,766	2.514	11,990	8,271
	แขวงบางแกว	19,421	9,056	10,365	3.022	6,427	7,015
	แขวงบางหว้า	39,050	18,714	20,336	5.105	7,649	14,326
	แขวงปากคลองภาษี เจริญ	17,671	8,304	9,367	1.898	9,310	5,861
34	เขตมีนบุรี	133,149	63,328	69,821	63.645	2,092	48,672
	แขวงมีนบุรี	91,729	43,184	48,545	28.459	3,223	36,772
	แขวงแสนแสบ	41,420	20,144	21,276	35.186	1,177	11,900
35	เขตยานนาวา	85,789	41,087	44,702	16.662	5,149	42,420
	แขวงช่องนนทรี	51,578	24,565	27,013	6.678	7,724	26,844
	แขวงบางโพงพาง	34,211	16,522	17,689	9.984	3,427	15,576
36	เขตราชเทวี	77,078	36,949	40,129	7.126	10,816	35,846
	แขวงถนนพญาไท	9,579	4,381	5,198	1.148	8,344	8,378
	แขวงถนนเพชรบุรี	16,226	7,638	8,588	1.136	14,283	9,185
	แขวงทุ่งพญาไท	32,057	15,509	16,548	2.559	12,527	9,139
	แขวงมักกะสัน	19,216	9,421	9,795	2.283	8,417	9,144

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
37	เขตราษฎร์บูรณะ	90,559	43,693	46,866	15.782	5,738	34,058
	แขวงบางปะกอก	53,657	26,177	27,480	9.066	5,918	21,119
	แขวงราษฎร์บูรณะ	36,902	17,516	19,386	6.716	5,495	12,939
38	เขตลาดกระบัง	152,528	73,307	79,221	123.859	1,231	65,618
	แขวงชุมทอง	7,190	3,495	3,695	21.695	331	1,976
	แขวงคลองสองต้น นุ่น	61,060	29,223	31,837	14.297	4,271	27,201
	แขวงคลองสาม ประเวศ	14,951	7,157	7,794	17.458	856	7,064
	แขวงทับยาว	21,448	10,411	11,037	25.834	830	10,211
	แขวงลาดกระบัง	29,326	14,062	15,264	10.823	2,710	11,575
	แขวงลำปลาทิว	18,553	8,959	9,594	33.752	550	7,591
39	เขตลาดพร้าว	122,371	56,111	66,260	21.857	5,599	48,861
	แขวงจระเข้บัว	26,653	12,098	14,555	7.055	3,778	10,250
	แขวงลาดพร้าว	95,718	44,013	51,705	14.802	6,467	38,611
40	เขตวังทองหลาง*	115,713	53,376	62,337	19.565	5,914	53,256
	แขวงคลองเจ้าคุณ สิงห์	30,309	13,969	16,340	4.129	7,341	12,168
	แขวงพลับพลา	45,694	21,047	24,647	7.828	5,837	24,564
	แขวงวังทองหลาง	26,318	12,140	14,178	5.644	4,663	11,494
	แขวงสะพานสอง	13,392	6,220	7,172	1.964	6,819	5,030
41	เขตวัฒนา	80,674	38,160	42,514	12.565	6,421	52,320
	แขวงคลองตันเหนือ	48,776	23,334	25,442	2.109	23,128	29,372
	แขวงคลองเตยเหนือ	8,496	3,990	4,506	7.031	1,208	10,803
	แขวงพระโขนงเหนือ	23,402	10,836	12,566	3.425	6,833	12,145
42	เขตสวนหลวง	115,883	53,971	61,912	23.678	4,894	52,739
	แขวงสวนหลวง	115,883	53,971	61,912	23.678	4,894	52,739

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
43	เขตสะพานสูง	88,013	40,838	47,175	28.124	3,129	29,243
	แขวงสะพานสูง	88,013	40,838	47,175	28.124	3,129	29,243
44	เขตสัมพันธวงศ์	29,283	14,252	15,031	1.416	20,680	13,267
	แขวงจักรวรรดิ	8,950	4,464	4,486	0.484	18,492	5,009
	แขวงตลาดน้อย	8,912	4,271	4,641	0.449	19,849	3,759
	แขวงสัมพันธวงศ์	11,421	5,517	5,904	0.483	23,646	4,499
45	เขตสาทร	89,294	42,675	46,619	9.326	9,575	36,712
	แขวงทุ่งมหาเมฆ	20,672	10,175	10,497	4.041	5,116	11,833
	แขวงทุ่งวัดคอน	44,259	20,871	23,388	3.195	13,853	15,851
	แขวงยานนาวา	24,363	11,629	12,734	2.09	11,657	9,028
46	เขตสายไหม	178,637	84,662	93,975	44.615	4,004	80,855
	แขวงคลองถนน	79,197	37,851	41,346	12.44	6,366	37,121
	แขวงสายไหม	71,216	33,328	37,888	18.659	3,817	27,563
	แขวงออเงิน	28,224	13,483	14,741	13.516	2,088	16,171
47	เขตหนองแขม	142,772	67,030	75,742	35.825	3,985	52,962
	แขวงหนองแขม	69,118	32,284	36,834	18.789	3,679	24,654
	แขวงหนองค้างพลู	73,654	34,746	38,908	17.036	4,323	28,308
48	เขตหนองจอก	147,668	72,276	75,392	236.261	625	48,653
	แขวงกระทุ่มราย	31,886	15,559	16,327	38.132	836	11,865
	แขวงคลองสิบ	8,253	4,105	4,148	30.849	268	1,775
	แขวงคลองสิบสอง	9,824	4,858	4,966	38.867	253	2,848
	แขวงคูฝิ่งเหนือ	14,635	7,180	7,455	17.75	825	4,919
	แขวงโคกแฝด	31,196	15,369	15,827	22.524	1,385	9,630
	แขวงลำต้อยตั้ง	8,195	4,081	4,114	24.789	331	2,174
	แขวงลำผักชี	27,230	13,129	14,101	33.358	816	10,638
	แขวงหนองจอก	16,449	7,995	8,454	29.992	548	4,804

ตารางที่ 33 (ต่อ)

ลำดับ ที่	เขต/แขวง	ประชากร (คน)			พื้นที่ (ตร.กม.)	ความ หนาแน่น (คน/ตร. กม.)	จำนวน บ้าน (หลัง)
		รวม	ชาย	หญิง			
49	เขตหลักสี่	114,180	54,954	59,226	22.841	4,999	45,568
	แขวงตลาด บางเขน	29,755	13,989	15,766	5.955	4,997	12,296
	แขวงทุ่งสองห้อง	84,425	40,965	43,460	16.886	5,000	33,272
50	เขตห้วยขวาง	76,987	35,573	41,414	15.033	5,121	43,533
	แขวงบางกะปิ	16,931	8,069	8,862	5.408	3,131	12,087
	แขวงสามเสน นอก	38,494	17,594	20,900	4.283	8,988	19,162
	แขวงห้วยขวาง	21,562	9,910	11,652	5.342	4,036	12,284
	กรุงเทพมหานคร	5,702,595	2,713,535	2,989,060	1,568.74	3,635	2,334,126

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวสุณิรัตน์ สรณะพิบูลย์ อายุ 22 ปี
 ที่อยู่ 9/1 หมู่ 5 ตำบลห้วยขวาง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม
 73140

ประวัติการศึกษา

ปี พ.ศ.2554 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ
 สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร
 วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ปี พ.ศ.2550 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียนศรีวิชัยวิทยา จังหวัด
 นครปฐม

ปี พ.ศ.2547 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียนศรีวิชัยวิทยา จังหวัด
 นครปฐม

ประวัติการทำงาน

ปี พ.ศ. 2553 พนักงานที่บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) แผนก ผู้อำนวยการ
 การกึ่งพิเศษฝ่ายปฏิบัติการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นางสาวอัจฉราภรณ์ ยารังษี
ที่อยู่	136/266 ซอย หัวหิน102 ถนนเพชรเกษม ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77110
ประวัติการศึกษา	ปี พ.ศ.2554 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี
ปี พ.ศ.2550	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนหัวหินวิทยาลัย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
ปี พ.ศ.2547	ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนหัวหินวิทยาลัย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
ประวัติการทำงาน	ปี พ.ศ. 2553 ฝึกงานที่สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) แผนกจัดซื้อ

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี