



แผนธุรกิจ ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2554

แผนธุรกิจ ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop



โดย  
นางสาววลัยลักษณ์ แสงสุวรรณ  
นางสาวศุภร จันทรร

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านเสื้อผ้า Thanks shop” เสนอ โดยนางสาววลัยลักษณ์ แสงสุวรรณ และ  
นางสาวศุภสร จันทร์สร มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนา ปัญหา  
ทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

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

อาจารย์ที่ปรึกษา  
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต  
คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

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

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

.....กรรมการ  
(อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา)  
...../...../.....



12510147, 12510158 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : Thanks Shop / ธุรกิจเสื้อผ้า

วลัยลักษณ์ แสงสุวรรณ และ ศฤศร จันทรร : แผนธุรกิจร้านเสื้อผ้า ร้าน Thanks Shop

อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 76 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันเสื้อผ้านับว่าเป็นปัจจัยสี่ของมนุษย์ ที่จะต้องใช้ในการดำรงชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงาน นักศึกษา วัยทำงานส่วนใหญ่มักมีความนิยมตามกระแสแฟชั่น จึงเป็นโอกาสในการทำธุรกิจการค้าเกี่ยวกับ ร้านเสื้อผ้าแฟชั่น ยิ่งช่วงนี้ผู้คนส่วนใหญ่โดยเฉพาะกลุ่มผู้หญิงวัยรุ่น นักศึกษา คนทำงาน ให้ความสนใจในเสื้อผ้าแฟชั่นกันมาก บวกกับเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัว ขึ้น จะเป็นปัจจัยที่ทำให้กลุ่มคนเหล่านั้น นิยมเลือกซื้อเสื้อผ้ากันมากขึ้น เพื่อต้องการตามแบบกระแสแฟชั่นนิยมในปัจจุบัน เพื่อให้ตัวเองสวยดูดีอยู่ตลอดเวลา

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop ตั้งอยู่ในบริเวณปิ่นทองพลาซ่า ใกล้ห้างสรรพสินค้าเมเจอร์ ซินีเพล็กซ์ สาขา ปิ่นเกล้า ทางร้านจะออกแบบรูปแบบเสื้อผ้าเอง และดูจากแฟชั่นที่กำลังเป็นที่นิยมโดยนำมาดัดแปลง ให้เกิดความแตกต่าง หลากหลาย โดยมีรูปแบบที่ทันสมัย ใส่แล้วดูดี มีสไตล์ ไม่ซ้ำใคร ลูกค้าน่าหมายของร้านเสื้อผ้า Thanks Shop คือ ลูกค้าเพศหญิงกลุ่มวัยรุ่น นักศึกษาและวัยทำงาน ที่มีความชอบและรักในการแต่งตัว ที่ทันสมัย เรียบง่าย และดูดีมีสไตล์

ด้านการแข่งขัน ตลาด เสื้อผ้าในบริเวณ ปิ่นทองพลาซ่า ห้างเมเจอร์ซินีเพล็กซ์ สาขา ปิ่นเกล้า มีการแข่งขันค่อนข้างสูงเนื่องจากในพื้นที่นี้มีผู้ประกอบการอยู่มากมาย มีผู้ประกอบการบางรายที่ต้องเลิกกิจการไป เนื่องจากลูกค้าเข้ามา เลือกซื้อสินค้าในร้าน น้อย แต่เนื่องจากทางร้านเรามีสินค้าที่แตกต่างจากร้านอื่น ด้วยรูปแบบของเสื้อผ้าที่มีการนำมา ดัดแปลง ประยุกต์ ให้เกิดความแตกต่าง ไม่ซ้ำแบบใคร และยังสร้างแบรนด์ขึ้นเป็นของตัวเอง ทำให้สินค้ามีความหลากหลายในส่วนจากรูปแบบเสื้อผ้า

สรุปผลการประมาณการทางการเงินคาดว่าปีแรกจะมีรายได้ 1,294,500.00 บาท โดยมีกำไร (ขาดทุน) สุทธิของกิจการเท่ากับ 49,492.10 บาท เมื่อคำนวณค่า NPV จะเท่ากับ 257,568.11 และมีค่า IRR เท่ากับ 26.39% มีระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ 2 ปี 11 เดือน

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา 1 .....2 .....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเรื่อง ร้านเสื้อผ้า ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการวิจัยสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ (761 427) หลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร สามารถสำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดีด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายๆท่าน ที่สละเวลาอันมีค่าเพื่อให้ข้อมูลต่างๆประกอบการทำ แผนธุรกิจ ผู้จัดทำจึงขอกราบขอบพระคุณมาด้วย ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต โดยให้ความอนุเคราะห์ในการถ่ายทอดความรู้ ขั้นตอนการทำ แผนธุรกิจ และเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยให้คำแนะนำให้คำปรึกษาให้การช่วยเหลือชี้แนะแนวทางในการจัดทำแผนธุรกิจ เสียสละเวลาตรวจสอบแผนธุรกิจเพื่อนำมาสู่การแก้ไขและปรับปรุงข้อบกพร่องในชิ้นงานวิจัยสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จไปด้วยดี

ขอขอบคุณ คุณศรุต ศรีวัฒนทรัพย์ โดยให้ความอนุเคราะห์ในการถ่ายทอดความรู้เทคนิคการทำแผนธุรกิจ เพื่อให้ทราบความต้องการทางการตลาดมาประกอบการทำแผนธุรกิจ

ขอขอบพระคุณ คุณ น้ำหวาน เจ้าของร้าน Hiso Room และ ร้านเสื้อไอ ไลน์ ที่คอยประสานงาน ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนการขออนุญาตในการดำเนินการเก็บข้อมูลแบบสอบถาม และให้ข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านเสื้อผ้า

ขอขอบคุณ คุณสุชาติ จันเจริญ ที่สละเวลาในการให้ความรู้ เกี่ยวกับการใช้โปรแกรม SPSS สำหรับการประมวลผลในการทำวิจัยย่อย

นอกจากนี้ขอขอบคุณอย่างจริงใจต่อครอบครัวและพี่ๆ เพื่อน ๆ น้องๆทุกคนที่ให้ข้อคิดที่ดี ให้การสนับสนุนและให้กำลังใจเสมอมา พร้อมทั้งขอขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ แผนธุรกิจฉบับนี้ ที่ไม่ได้กล่าวในที่นี้ไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้อื่นที่จะนำไปปรับประยุกต์ใช้ หรือเป็นแบบอย่างในการพัฒนาแผนธุรกิจต่างๆ ต่อไป

สารบัญ

|  | หน้า |
|--|------|
| บทสรุปผู้บริหาร.....                             | ค    |
| กิตติกรรมประกาศ.....                             | ง    |
| สารบัญตาราง.....                                 | ช    |
| สารบัญภาพ.....                                   | ฉ    |
| บทที่  |      |
| 1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผน.....                | 1    |
| 2 ภาพรวมของกิจการ.....                           | 2    |
| ความเป็นมาของธุรกิจและลักษณะทางธุรกิจ.....       | 2    |
| ประวัติของผู้ประกอบการ.....                      | 3    |
| ชื่อกิจการและที่ตั้ง.....                        | 3    |
| ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....                    | 3    |
| 3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด..... | 4    |
| สถานะอุตสาหกรรม.....                             | 4    |
| สถานะตลาด.....                                   | 7    |
| ขนาดของตลาดและแนวโน้ม.....                       | 7    |
| ตลาดเป้าหมาย.....                                | 8    |
| สภาพการแข่งขัน Five Forces.....                  | 9    |
| การวิเคราะห์ SWOT.....                           | 12   |
| คู่แข่ง.....                                     | 14   |
| ส่วนแบ่งการตลาด.....                             | 15   |
| 4 แผนการบริหารจัดการ.....                        | 16   |
| รายละเอียดธุรกิจ.....                            | 16   |
| แผนผังองค์กร.....                                | 17   |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

| บทที่   | หน้า |
|---|------|
| วิสัยทัศน์ พันธกิจ.....                                     | 18   |
| เป้าหมายทางธุรกิจ.....                                      | 19   |
| ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....                                   | 19   |
| 5 แผนการตลาด.....   | 20   |
| กลยุทธ์ระดับองค์กร.....                                     | 20   |
| ลักษณะรูปแบบของเสื้อผ้า.....                                | 21   |
| กลยุทธ์ทางการตลาด.....                                      | 23   |
| 6 แผนการขายสินค้า.....                                      | 26   |
| สถานประกอบการในการขาย.....                                  | 26   |
| ที่ตั้งสถานที่.....   | 26   |
| การได้มาของสถานที่.....                                     | 26   |
| จุดเด่น จุดด้อย ของสถานที่.....                             | 26   |
| การปรับปรุงตกแต่งสถานที่.....                               | 27   |
| งบประมาณในการปรับปรุงตกแต่งสถานที่.....                     | 27   |
| การออกแบบร้านภายใน.....                                     | 28   |
| การบริหารบุคคล.....   | 28   |
| วันเวลาทำการ.....   | 28   |
| อุปกรณ์และเครื่องมือในการขาย.....                           | 29   |
| ขั้นตอนการขายสินค้า.....                                    | 29   |
| ขั้นตอนการขาย.....  | 31   |
| 7 แผนการเงิน.....   | 32   |
| การประมาณการลงทุน.....                                      | 32   |
| การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... | 33   |
| ประมาณการขายรายเดือน.....                                   | 35   |

**ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี**

| บทที่ |   | หน้า |
|-------|---|------|
|       | การประมาณการรายได้จากการขาย.....              | 37   |
|       | การประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขาย..... | 38   |
|       | การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....  | 39   |
|       | การประมาณการงบกำไรขาดทุน.....                 | 40   |
|       | การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล.....             | 40   |
|       | การประมาณการงบกระแสเงินสด.....                | 41   |
|       | การประมาณการงบดุล.....                        | 42   |
|       | การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....          | 43   |
| 8     | แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....       | 44   |
|       | บรรณานุกรม.....                               | 45   |
|       | ภาคผนวก.....                                  | 46   |
|       | แบบสอบถาม.....                                | 47   |
|       | ผลการวิจัย.....                               | 53   |
|       | ประวัติผู้เขียน.....                          | 75   |

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



สารบัญตาราง

| ตารางที่ |   | หน้า      |
|----------|---|-----------|
| 1        | ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....                               | 3         |
| 2        | แสดงถึงปัจจัยภายในที่มีผลต่อองค์กร.....                     | 12        |
| 3        | แสดงปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อองค์กร.....                       | 13        |
| 4        | รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง.....       | 16        |
| 5        | แสดงถึงจำนวนบุคลากร และอัตราค่าจ้างในองค์กร.....            | 18        |
| 6        | แสดงรายการสินค้าภายในร้าน.....                              | 20        |
| 7        | แสดงราคาของสินค้า.....                                      | 24        |
| 8        | แสดงจุดเด่นและจุดค้อยของสถานที่ตั้ง.....                    | 26        |
| 9        | แสดงงบประมาณที่ตั้งไว้.....                                 | 27        |
| 10       | อุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า.....                     | 29        |
| 11       | การประมาณการในการลงทุน.....                                 | 32        |
| 12       | การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... | 33        |
| 13       | ประมาณการขายรายเดือน.....                                   | 35        |
| 14       | การประมาณการรายได้จากการขาย.....                            | 37        |
| 15       | การประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขาย.....                  | 38        |
| 16       | การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....                | 39        |
| 17       | การประมาณการงบกำไรขาดทุน.....                               | 40        |
| 18       | การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล.....                           | 40        |
| 19       | การประมาณการงบกระแสเงินสด.....                              | 41        |
| 20       | <b>การประมาณการงบดุล.....</b>                               | <b>42</b> |
| 21       | การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....                        | 43        |

**มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์**

## สารบัญภาพ

| ภาพที่ |   | หน้า |
|--------|---|------|
| 1      | แสดงถึงแรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน..... | 11   |
| 2      | แสดงตำแหน่งของร้านกับคู่แข่ง.....                   | 14   |
| 3      | แสดงถึงโครงสร้างการบริหารงานภายในองค์กร.....        | 17   |
| 4      | ลักษณะรูปแบบเสื้อผ้า.....                           | 21   |
| 5      | เสื้อสายเดี่ยว.....                                 | 21   |
| 6      | เสื้อเดรสสั้น.....                                  | 22   |
| 7      | เสื้อเดรสยาว.....                                   | 22   |
| 8      | กระโปรงยาวและกระโปรงสั้น.....                       | 23   |
| 9      | กางเกงขาสั้นและกางเกงขายาว.....                     | 23   |
| 10     | แผนผังภายในร้าน.....                                | 28   |
| 11     | แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน.....                        | 31   |



ผลงานวิจัยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1  
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการดำเนินงาน
2. เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการลำดับความคิด การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่ม การประกอบ  
ธุรกิจ
3. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพราะ เป็นการวางแผนล่วงหน้าออกมาในรูปแบบ  
ของการจัดทำแผนธุรกิจ และมีแผนสำรองเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดจากปัจจัยภายนอกที่  
ธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้
4. เพื่อเป็นแนวทางธุรกิจให้ผู้กู้ หรือ ผู้ร่วมทุนสามารถขอกู้เงิน หรือระดมทุนมาลงทุน  
เพื่อประกอบธุรกิจที่ต้องการจะทำแผนธุรกิจ และมีแผนสำรองเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดจาก  
ปัจจัยภายนอกที่ธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2

### ภาพรวมของกิจการ

#### ความเป็นมาของธุรกิจและลักษณะของธุรกิจ

ในยุค ปัจจุบันอุตสาหกรรมเสื้อผ้ามีการแข่งขันอย่างรุนแรง ผนวกกับ ผู้คนให้ความสำคัญกับความสวยงามภายนอกมากขึ้น เครื่องแต่งกายถือว่าเป็นสิ่งสำคัญโดยเฉพาะเสื้อผ้าที่สวมใส่ซึ่งจะบ่งบอกถึงรสนิยม และภาพลักษณ์ของผู้สวมใส่ได้ ธุรกิจเสื้อผ้าจึงเป็นธุรกิจที่สามารถเจริญเติบโตได้มาก เพราะมีตลาดที่ใหญ่ ไม่ใช่มีเพียงแต่ตลาดในประเทศเท่านั้น ยังมีตลาดในต่างประเทศก็มีมาก ที่ผู้บริโภคมีความต้องการที่จะซื้อเสื้อผ้า ซึ่งเสื้อผ้าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการในไทย ก็ได้รับ การยอมรับไปในหลายประเทศในหลายทวีป ว่าผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า จึงทำให้ธุรกิจเสื้อผ้านั้นสามารถดึงเอาเม็ดเงินจากต่างประเทศเข้ามาสู่แรงงานไทย มาสู่ผู้ประกอบการที่เป็นคนไทย มาสู่ประเทศไทย ทำให้ประเทศไทยของเรามีเงินจากต่างชาติเข้ามาหมุนเวียนมากมาย

ปัจจุบันเสื้อผ้านับว่าเป็นปัจจัยสี่ของมนุษย์ ที่จะต้องใช้ในการดำรงชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงาน นักศึกษา วัยทำงาน ส่วนใหญ่ก็มีความนิยมตามกระแส แฟชั่นเกาหลี ญี่ปุ่น จึงเป็นโอกาสในการทำธุรกิจการค้าเกี่ยวกับ ร้านเสื้อผ้าแฟชั่น จึงมีความน่าจะเป็นสูง เพราะมีความต้องการอุปโภคบริโภคขึ้นอยู่เป็นนิจ ด้วยเหตุนี้ทางร้านเราจึงมองเห็น โอกาสในการทำธุรกิจเสื้อผ้า เพื่อเพิ่มผลกำไร ให้กับทางร้าน ในช่วงนี้ผู้คนส่วนใหญ่โดยเฉพาะกลุ่ม ผู้หญิง วัยรุ่น นักศึกษา คนทำงาน ให้ความสนใจในเสื้อผ้าแฟชั่นกันมาก บวกกับเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัวขึ้น จะเป็นปัจจัยที่ทำให้กลุ่มคนเหล่านั้น นิยมเลือกซื้อเสื้อผ้านั้นมากขึ้น เพื่อต้องการตามแบบกระแสแฟชั่นนิยมในปัจจุบัน เพื่อให้ตัวเองสวยดูดีอยู่ตลอดเวลาโดยทางร้านเรามีเสื้อผ้าตามแบบแฟชั่นที่กำลังเป็นที่นิยม และเสื้อผ้าที่ออกแบบเอง และลูกค้าสามารถสั่งตัดตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ได้

## ประวัติของผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1

ชื่อ-นามสกุล นางสาววัลย์ลักษณ์ แสงสุวรรณ

การศึกษา

2551-2554

ปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต

สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

พ.ย.2554 - ปัจจุบัน

เป็นเจ้าของธุรกิจ “ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop”

ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล นางสาวศุภสร จันทร์สร

การศึกษา

2547 - 2550

ปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต

สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

2554 – ปัจจุบัน

เป็นเจ้าของธุรกิจ “ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop”

## ชื่อกิจการและสถานที่ตั้ง

ชื่อ

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop

สถานที่ตั้ง

ปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า)

ลักษณะอาคาร

ห้องเช่า ขนาด 3\*4 เมตร

## ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

## ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

| ลำดับ | ผลงานวิจัยเบื้องต้น ระดับปริญญาตรี | ระยะเวลา  | ระยะเวลาที่        |
|-------|------------------------------------|-----------|--------------------|
|       | รายงานดำเนินงาน                    | ดำเนินงาน | คาดว่าจะแล้วเสร็จ  |
| 1.    | ดำเนินการเช่าสถานที่               | 5 วัน     | 28 ส.ค. – 1 ก.ย.54 |
| 2.    | ทำการตัดแปลงและตกแต่งสถานที่       | 5 วัน     | 2 ก.ย. – 6 ก.ย.54  |
| 3.    | ตรวจสอบความพร้อมและแก้ไขจุดบกพร่อง | 2 วัน     | 7 ก.ย. – 8 ก.ย. 54 |
| 4.    | การจัดทำโฆษณา                      | 7 วัน     | 2 ก.ย. – 8 ก.ย. 54 |
| 5.    | เปิดดำเนินการ                      |           | 9 ก.ย. 54          |
|       | รวมระยะเวลาทั้งสิ้น                |           | 12 วัน             |

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### สภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่ารวมของภาคอุตสาหกรรมที่มากที่สุดของประเทศ ส่งผลให้มีการจ้างแรงงานมากถึง 1 ล้านคน คิดเป็น 20 เปอร์เซ็นต์ ของการจ้างแรงงานในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ทั้งหมด ทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมส่งออกที่มีบทบาทสำคัญในการนำเงินตราเข้าประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประเทศไทยมีส่วนแบ่งทางการส่งออกเครื่องนุ่งห่มโลก อันดับที่ 9 โดยคิดเป็นร้อยละ 1.07 ซึ่งการเจริญเติบโตและแนวโน้มของอุตสาหกรรมเสื้อผ้าแฟชั่นการที่ไทยได้เป็นเจ้าภาพจัดงาน Bangkok Fashion City ส่งผลทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีในอุตสาหกรรมรวมไปถึงตราสินค้าของไทย โดยมีการคาดหวังว่า ประเทศไทยจะสามารถเป็นศูนย์กลางทางด้านแฟชั่นได้ในปี 2012 การฟื้นตัวของเศรษฐกิจ จากการที่ไทยมีข้อตกลงการค้าเสรีต่างๆ ทำให้อุตสาหกรรมเสื้อผ้าแฟชั่นไทยจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจร้านเสื้อผ้ายังมีแนวโน้มเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ถึงแม้ว่า ที่ผ่านมา จะเกิดสถานการณ์อุทกภัยที่รุนแรงและขยายวงกว้างในพื้นที่ภาคกลางและกรุงเทพมหานครในบางส่วน ทำให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมหดตัวร้อยละ 35.8 จากระยะเดียวกับปีก่อน เป็นการหดตัวในทุกหมวดสินค้า แต่อุตสาหกรรมเสื้อผ้าไม่ค่อยได้รับผลกระทบมากนัก หลังจากสถานการณ์อุทกภัยทำให้ผู้คนหาซื้อเสื้อผ้าใหม่กันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเสื้อผ้าได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม ธุรกิจร้านเสื้อผ้าจึงมีอัตราการเจริญเติบโตตามอุตสาหกรรมแฟชั่นไทย

อุตสาหกรรมแฟชั่นไทยเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สร้างรายได้ให้กับประเทศ มีมูลค่าการส่งออกของกลุ่มสินค้าแฟชั่นของไทยในช่วงเดือนแรกของปี 2554 มูลค่าถึง 1,260.81 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งขยายตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 23.52 โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าเครื่องนุ่งห่มมีอัตราขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.46 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2553 เนื่องจากการส่งออกไปตลาดหลัก เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และเยอรมนีขยายตัวเพิ่มขึ้น สินค้าแฟชั่นได้รับความนิยมจากผู้ซื้อจากต่างประเทศ เนื่องจากใช้การออกแบบ เป็นกลยุทธ์โดยผลักดันสินค้าแฟชั่นแบรนด์ไทยให้มีความเป็นเอกลักษณ์เพื่อก้าวสู่ตลาดแฟชั่นระดับโลกทั้งในเรื่องของการควบคุมคุณภาพสินค้าทั้งในแง่การผลิต และการบริการต่างๆ ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยดึงดูดผู้ซื้อและสร้างความสนใจและการยอมรับในตลาดแฟชั่นระดับโลก แต่ทั้งนี้อุตสาหกรรมแฟชั่นไทย

ก็ยังประสบปัญหาในเรื่องของปัญหาค่าเงินบาทที่แข็งค่าอย่างต่อเนื่อง ทำให้ไทยเป็นประเทศฐานการผลิตที่กำหนดราคาสูงกว่าประเทศคู่แข่งที่เป็นฐานการผลิตเช่นเดียวกัน

อุตสาหกรรมแฟชั่นไทยในปีนี้ยังคงมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะการส่งออกแม้ว่าประเทศคู่ค้าหลักของไทย อย่างประเทศในแถบยุโรปหรือสหรัฐอเมริกา จะเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ แต่เนื่องจากความมีเอกลักษณ์ของสินค้าไทย ยังคงทำให้สินค้าทางด้านแฟชั่นไทยเป็นที่ต้องการของตลาด นอกจากนี้เพื่อเตรียมพร้อมไปสู่การเป็นประชาคมอาเซียนในอนาคต จะมีการรุกตลาดอาเซียนมากขึ้นเพื่อเป็นการชดเชยตลาดในส่วนที่มีปัญหา และประเทศในอาเซียนมีอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินที่แตกต่างกันไม่มากนัก ซึ่งศักยภาพของไทยทั้งการผลิตและรูปแบบยังถือว่าเป็นผู้นำในแถบอาเซียนด้วยกัน

อุตสาหกรรมเสื้อผ้าของไทยเริ่มได้รับการพัฒนาหลังยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม สมรรถนะทางเศรษฐกิจและวิวัฒนาการของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ตั้งแต่อดีตจนกระทั่งปัจจุบันมีการพัฒนามากว่า 50 ปี มีทั้งโอกาสทางการตลาด ปัญหาและอุปสรรค พ.ศ.2498 นโยบายภาครัฐเน้นการคุ้มครองและปกป้องอุตสาหกรรมในประเทศ

พ.ศ. 2514 อุตสาหกรรมสิ่งทอขยายตัวอย่างรวดเร็ว

พ.ศ. 2518 ส่งเสริมการลงทุนเพื่อการส่งออก การส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปขยายตัวอย่างรวดเร็ว

พ.ศ. 2524 รัฐบาลอนุญาตให้ขยายกำลังการผลิต

พ.ศ. 2530 อุตสาหกรรมสิ่งทอส่งออกสูงสุดอันดับหนึ่งในประเทศ

พ.ศ. 2533 ประเทศไทยติดอันดับผู้ส่งออก 10 อันดับแรกของโลก

พ.ศ. 2534 รัฐบาลอนุญาตโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าโดยเสรี

พ.ศ. 2538 เศรษฐกิจเริ่มซบเซา ปรับลดภาษีนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปลงจากร้อยละ 60

**พัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่มด้วยปัญญาไตร**

พ.ศ. 2545 ภาครัฐส่งเสริมโครงการกรุงเทพมหานคร เมืองแฟชั่น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอุตสาหกรรมแฟชั่นและส่งเสริมให้กรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์กลางแฟชั่นในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก

พ.ศ. 2546 นักวิชาการไทยร่วมกับทีมงานของ Porter ศึกษาโครงการการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย

พ.ศ. 2548 1 มกราคม 2548 การค้าสิ่งทอโลกปราศจากโควต้า ภายใต้ข้อตกลง ลงร่วม (The Agreement on Textile and Clothing--ATC)

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 ถึง ปี พ.ศ. 2539 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศอย่างมาก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่นำรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับต้น ๆ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ส่งออกอันดับแนวหน้าของโลกและมีอัตราการขยายตัวในการส่งออกอย่างต่อเนื่อง แต่หลังจากปี พ.ศ. 2539 เป็นต้นมาอัตราการส่งออกก็เริ่มลดลงอย่างต่อเนื่อง สาเหตุประการหนึ่งอาจเนื่องมาจากสภาวะการแข่งขันของตลาดโลกเริ่มสูงขึ้นแม้ว่าภาครัฐจะสนับสนุนนโยบายส่งเสริมการสร้างภาพลักษณ์ตราสินค้าไทย ปี พ.ศ. 2544 และโครงการกรุงเทพมหานครเมืองแฟชั่น ปี พ.ศ. 2544 เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอุตสาหกรรมแฟชั่น แต่ข้อมูลการศึกษาชี้ความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมเสื้อผ้า พบว่า คุณภาพเสื้อผ้า ที่ผลิตในประเทศยังต้องมีการพัฒนาเครื่องหมายการค้า และการตลาดเชิงรุก

ปัจจุบันอุตสาหกรรมเสื้อผ้ามีการแข่งขันอย่างรุนแรง จากผลกระทบการเปิด เขตการค้าเสรี (Free Trade Area--FTA) และการส่งออกที่ปราศจากโควต้าตามข้อตกลงร่วม (Agreement on Textile and Clothing--ATC) นอกจากนี้ยังมีปัญหาอันเกิดจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก WTO ของประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตเสื้อผ้าระดับล่างสูง ส่งผลให้เสื้อผ้าราคาถูกจากประเทศจีนเข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดภายใน ประเทศของไทย ที่มีส่วนแบ่งที่ค่อนข้างแน่นอนและคงที่มายาวนาน

ปัญหาการตลาดด้านอุปทาน (supply) ของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ที่ผ่านมามีพบว่า กว่าร้อยละ 90 เป็นการผลิต (Original Equipment Manufacturing--OEM) ให้แก่เจ้าของเครื่องหมายการค้าต่าง ๆ ทั่วโลก เพื่อส่งออกส่งผลให้ขาดการตลาดเชิงรุก มูลค่าเพิ่มในการส่งออกอยู่ในระดับต่ำประมาณร้อยละ 10-35 ของมูลค่าสินค้า เมื่อเปรียบเทียบกับการส่งออกภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง (Own Brand Manufacturing--OBM) ซึ่งก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในการส่งออกถึงร้อยละ 50-75 ของมูลค่าสินค้า

นอกจากนี้ ผลการศึกษาชี้ความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมเสื้อผ้า ยังพบว่า ปัญหาการตลาดด้านอุปสงค์ (demand) ส่วนหนึ่งเกิดจากการที่ผู้บริโภคภายในประเทศไม่ให้ความสำคัญกับการบริโภค สินค้าคุณภาพ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า ผู้บริโภคภายในประเทศส่วนใหญ่นิยมสินค้าระดับกลางและล่าง ส่งผลโดยตรงต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแฟชั่น อุปสงค์ของผู้บริโภคภายในประเทศ ส่งผลต่อสถานะอุตสาหกรรมแฟชั่นเสื้อผ้าปัจจุบันอยู่ที่กลาง (comparative nutcracker) ระหว่างสินค้าระดับกลางและระดับล่าง ทำให้อุตสาหกรรมแฟชั่นต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันทั้งสองระดับ โดยตลาดระดับกลางต้องเผชิญกับคู่แข่งซึ่งมีความได้เปรียบด้านชื่อเสียงของ ผลิตภัณฑ์ การออกแบบและคุณภาพ เช่น ฮองกง สิงคโปร์ ขณะที่ตลาด



ระดับต่างต้องเผชิญกับการแข่งขันจากจีนและเวียดนาม ซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุนค่าแรงงานต่ำ และเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ เช่น ฝ้าย ไหมและเส้นใยประดิษฐ์

### สถานะตลาด

ในปัจจุบัน ธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมมาก เนื่องด้วย “เสื้อผ้า” นั้นเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ ที่มนุษย์เราจำเป็นต้องใช้ในการดำรงชีวิตประจำวัน เพราะฉะนั้น ธุรกิจเสื้อผ้าก็เป็นธุรกิจที่มีตลาดใหญ่มากๆ ตั้งแต่ตลาดระดับล่าง ยันตลาดระดับสูง เพราะฉะนั้น ความต้องการซื้อของตลาดเสื้อผ้าหรืออุปสงค์ (Demand) ของตลาดเสื้อผ้านั้นมีมากมายและหลากหลาย การที่มีความต้องการซื้อหรืออุปสงค์ (Demand) ที่สูง ทำให้ความต้องการขายหรืออุปทาน (Supply) มีมากตามไปด้วย จึงทำให้มีผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ต่างพากันสนใจที่จะเข้าร่วมส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจเสื้อผ้านี้

### ขนาดของตลาดและแนวโน้ม

จากข้อมูลในการวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม จะเห็นได้ว่า ผู้คนให้ความสำคัญกับความสวยความงามภายนอกมากขึ้น เครื่องแต่งกายถือว่าเป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะเสื้อผ้าที่สวมใส่ซึ่งจะบ่งบอกถึงรสนิยม และภาพลักษณ์ของผู้สวมใส่ได้

ธุรกิจเสื้อผ้าจึงเป็นธุรกิจที่สามารถเจริญเติบโตได้มาก เพราะมีตลาดที่ใหญ่ ไม่ใช่มีเพียงแต่ตลาดในประเทศเท่านั้น ยังมีตลาดในต่างประเทศก็มีความต้องการที่จะซื้อเสื้อผ้า ซึ่งเสื้อผ้าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการในไทย ก็ได้รับการยอมรับไปในหลายๆประเทศในหลายทวีป ว่าผลิตสินค้า ที่มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า จึงทำให้ธุรกิจเสื้อผ้านั้นสามารถดึงเอาเม็ดเงินจากต่างประเทศเข้ามาสู่แรงงานไทย มาสู่ผู้ประกอบการที่เป็นคนไทย มาสู่ประเทศไทย ทำให้ประเทศไทยของเรามีเงินจากต่างชาติเข้ามาหมุนเวียนมากมาย

การจำแนกลักษณะผู้ประกอบการผลิตในธุรกิจเสื้อผ้า แบ่งได้ 2 ลักษณะใหญ่ คือ

#### 1.ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าแบบเทลเลอร์ (Tailor)

ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าในแบบเทลเลอร์นี้ จะเป็นในลักษณะที่เป็นห้องเสื้อ หรือร้านตัดเสื้อ ที่เรามีกันมาตั้งแต่ในอดีต ปัจจุบันอาจจะมีลดน้อยไปตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าที่นิยมเสื้อผ้าสำเร็จรูป แต่ก็มีไม่น้อยที่ห้องเสื้อหรือร้านตัดเสื้อผ้านั้น จะยังคงประกอบธุรกิจได้อยู่ และยังเจริญเติบโตขึ้นไปเรื่อยๆ เพราะว่ายังมีกลุ่มลูกค้าที่ยังคงไม่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้า

การผลิตเสื้อผ้าในลักษณะเทเลอร์ (Tailor) นั้น ก็คือการตัดเย็บเสื้อผ้าที่มีขนาดตรงตามรูปร่างของลูกค้า มีรายละเอียดตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งเสื้อผ้าที่ผลิตออกมาได้นั้น ก็จะพอดีกับรูปร่างของลูกค้า ซึ่งจะต่างกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จะมีขนาดกำหนดเอาไว้แล้ว

## 2. ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment)

ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment) มีผู้ประกอบการตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment) ผลิตออกมาจะเป็นในลักษณะเสื้อผ้าสำเร็จรูป ที่มีขนาดที่สร้างขึ้นมาจากขนาดมาตรฐานของกลุ่มลูกค้าที่เรามุ่งหวัง ผลิตภัณฑ์จึงแตกต่างกับการผลิตแบบเทเลอร์ (Tailor) ที่มีขนาดพอดีตัวกับลูกค้าเป็นรายบุคคลไป แต่ตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น จะมีขนาดใหญ่กว่า อาจจะเป็นเพราะว่าพฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าของลูกค้านั้นเปลี่ยนไป ในปัจจุบัน ลูกค้าต้องการความสะดวกสบายและรวดเร็วสินค้าสำเร็จรูปจึงเป็นตัวเลือกที่ลูกค้าในปัจจุบันให้ความสนใจ เพราะมีให้เลือกหลากหลาย สามารถเห็นแบบและทดลองใส่ เมื่อถูกใจก็สามารถซื้อกลับไปได้เลย ผู้ประกอบการผลิตเสื้อผ้าแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment) จึงมีตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งความแตกต่างในกระบวนการผลิตมีไม่มาก ขึ้นอยู่กับการวางระบบ และกำลังการผลิตของแต่ละผู้ประกอบการมากกว่า

การผลิตในเสื้อผ้าในแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment) จะถูกย่อยขั้นตอนออกเป็นแผนกเพื่อความรวดเร็ว ส่วนจำนวนแผนกจะเยอะหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับแบบของสินค้าที่ลูกค้าสั่งมา ซึ่งการผลิตเสื้อผ้าในแบบกั๊ร์เมนต์ (Garment) จะเน้นผลิตจำนวนมากต่อหนึ่งแบบ เพื่อลดต้นทุนในการผลิต และยังมีกรนำเทคโนโลยีมาช่วยในการลดต้นทุนด้วย ซึ่งแตกต่างกับแบบเทเลอร์ (Tailor) ที่เน้นการสร้างแบบที่ตรงตามขนาด (Size) ของลูกค้า และต้องผลิตทีละชิ้น

### ตลาดเป้าหมาย

#### เนื่องจากตลาดธุรกิจร้านเสื้อผ้ามีการแข่งขันสูง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการ

วางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างรอบคอบชัดเจน และมีประสิทธิภาพ ซึ่งหนึ่งในกระบวนการดังกล่าวคือ การกำหนดลูกค้าเป้าหมายไว้ชัดเจน เพื่อที่จะสามารถวางแผนการตลาดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลยุทธ์ด้านราคา หรือสินค้าและบริการ และในการนำเงินงบประมาณมาลงทุนนั้น จะต้องมีการวางแผนการลงทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด คือ ต้องเน้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน ถ้าหากมิได้เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนก็จะทำให้การลงทุนนั้นไม่ได้ผลตามที่ต้องการและทำให้เสียโอกาสทางการตลาด

ตลาดเป้าหมายจะอยู่ในบริเวณพื้นที่ ปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า ) อายุตั้งแต่ 15 ปี ถึง 35 ปี ที่ต้องการความแปลกใหม่ของตลาดเสื้อผ้า เนื่องจากตลาดที่มีอยู่ในตลาด

ซ้ำซาก จำเจ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มคนทำงานและกลุ่มนักศึกษา ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

### 1.กลุ่มเป้าหมายหลัก A (Primary Target)

1.1เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 15 – 25 ปี ที่มีความต้องการสินค้า กำลัง และอำนาจซื้อ ในระดับสูงไม่เน้นรูปแบบที่เรียบหรู แต่เน้นรูปแบบที่สวย ยงาม ทันสมัย ตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มหลัก ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา

1.2เป็นกลุ่มของพนักงานในหน่วยงานต่าง และพนักงานบริษัทต่างๆ

1.3ผู้ค้าส่ง – ปลีก ที่มาติดต่อกับทางร้าน

### 2.กลุ่มเป้าหมายรอง B (Secondary Target)

เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี เป็นกลุ่มที่เน้นรูปแบบที่เรียบง่าย สามารถใส่ได้ในหลายโอกาส กลุ่มลูกค้าระดับนี้จะเปรียบเทียบระหว่างราคากับการบริการ

#### สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันในตลาดเสื้อผ้าเป็นการแข่งขันค่อนข้างสูง การแข่งขันในธุรกิจจำหน่ายปลีกจะมีมากกว่าธุรกิจจำหน่ายแบบส่ง อันเนื่องมาจากต้นทุนในกา รประกอบการไม่สูงมากนัก ผู้บริโภคมีจำนวนมากซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มอายุ จึงทำให้ผู้ประกอบการแต่ละรายต้องหากลยุทธ์ ในการดึงดูดลูกค้าเนื่องจากธุรกิจเสื้อผ้า กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้บริโภค และปัจจุบันการ แต่งกายของคนไทยเรา โดยเฉพาะผู้หญิงไทย เริ่มเปลี่ยนแปลงไป ได้รับอิทธิพลการแต่งกายจาก ต่างประเทศมากยิ่งขึ้น นิยมแต่งกายตามกระแสแฟชั่น ที่กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้น จึงทำให้นักลงทุน เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจและได้ ทำการเปิดกิจการเพิ่มขึ้นมากมายในกรุงเทพมหานครและ ต่างจังหวัด โดยลักษณะร้านเสื้อในกรุงเทพมหานครนั้นจะเป็นไปในรูปแบบการตามตลาดนัด หรือเป็นห้องเช่า ติดๆกัน บนห้างสรรพสินค้า และมีการตกแต่งร้านให้สวยงาม เพื่อให้สามารถเป็น ลึงดึงดูดให้ลูกค้าได้ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกรุงเทพฯ

ในขณะที่ร้านเสื้อตามต่างจังหวัดนั้นจะไม่เน้นถึงความสวยงามในการออกแบบตกแต่ง ร้านมากนัก แต่จะให้ความสำคัญไปที่การขาย จากสภาพตลาดและโอกาสในการทำกำไร ผู้ประกอบการควรจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยเฉพาะกลยุทธ์ด้านราคา ควบคู่ไปกั บการส่งเสริม การตลาดต่างๆเพื่อใช้เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงตลาดและแข่งขันกับคู่แข่งได้

ในการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันภายนอกของธุรกิจเสื้อผ้าโดยใช้ FIVE-FORCE MODEL นั้น มีปัจจัย 5 ปัจจัยที่เป็นตัววัดศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจ ซึ่งจะต้องให้ความสนใจ ติดตาม และ ตรวจสอบ ดังต่อไปนี้

### 1. อุปสรรคด้านคู่แข่งชั้นในอุตสาหกรรม (Threat of Industry Competitors)

จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจร้านเสื้อผ้าในประเทศไทย มีอยู่เป็นจำนวนมาก โดยแบ่งเป็นที่ตั้งใน กรุงเทพฯ และในต่างจังหวัด โดยมีผู้ใช้บริโภคร้านเสื้อผ้า ให้ความสนใจ และความ นิยมในการ เลือกร้านเสื้อผ้ามากขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด ทั้งนี้ในต่างจังหวัด จะกระจายอยู่ในจังหวัด ใหญ่ๆที่เป็นจังหวัดที่มีศูนย์การค้า สถานที่ช้อปปิ้ง และแหล่งท่องเที่ยวเป็นส่วนมาก

ทางร้านเสื้อผ้า Thanks Shop ตั้งอยู่บริเวณปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า) ซึ่งมีร้านเสื้อผ้าอยู่หลายร้าน โดยคู่แข่งที่สำคัญที่นำมาอ้างอิง ได้แก่ ร้าน Hiso Room Shop ร้าน Vivi Shop และร้านLava Shop เป็นต้น ซึ่งคู่แข่งแต่ละรายนี้ต่างก็มีการประกอบธุรกิจมานานพอสมควร และมีฐานของลูกค้าที่เข้มแข็งอยู่

### 2. อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา (Threat of New Entrance)

ธุรกิจเสื้อผ้ามีโอกาสที่เจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผู้สนใจเข้าในธุรกิจเสื้อผ้า และการ ลงทุนร้านเสื้อนั้น ใช้เงินทุนไม่สูงมาก

ดังนั้น จึงเป็นเรื่องง่ายที่จะมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามา เนื่องจากไม่ ต้องใช้เงิน ลงทุนจำนวนมาก และใช้เวลาไม่นานที่จะคืนทุน เนื่องจากบริเวณปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า) มีผู้คนผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก

### 3. อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนได้ (Threat of Substitute

Products) อุปสรรคที่เกิดจากผลิตภัณฑ์ทดแทนนี้ ได้แก่ ทางเลือกอื่นๆของผู้บริโภคในการเลือก ซื้อเสื้อผ้า เพื่อเสริมความดูดีให้กับตนเอง โดยผู้บริโภคอาจจะสนใจเสื้อผ้าแบบอื่นๆ เนื่องจากความ ชื่นชอบของแต่ละคนนั้นแตกต่างกัน

บริเวณปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า)มีร้านเสื้ออยู่มากมาย ซึ่ง อาจจะตอบสนอง ้องความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ เนื่องจากบางร้านมีราคาของเสื้อที่อาจ แตกต่างกัน และรูปแบบเสื้อผ้าอาจมีไม่ครบเหมือนกันหมดทุกร้านทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ ว่าร้านไหนที่มีเสื้อที่ตรงและราคาสมเหตุสมผล ก็จะซื้อร้านนั้น ซึ่งร้านต่างๆ ที่เหล่านี้จึงสามารถ ทดแทนการเลือกซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

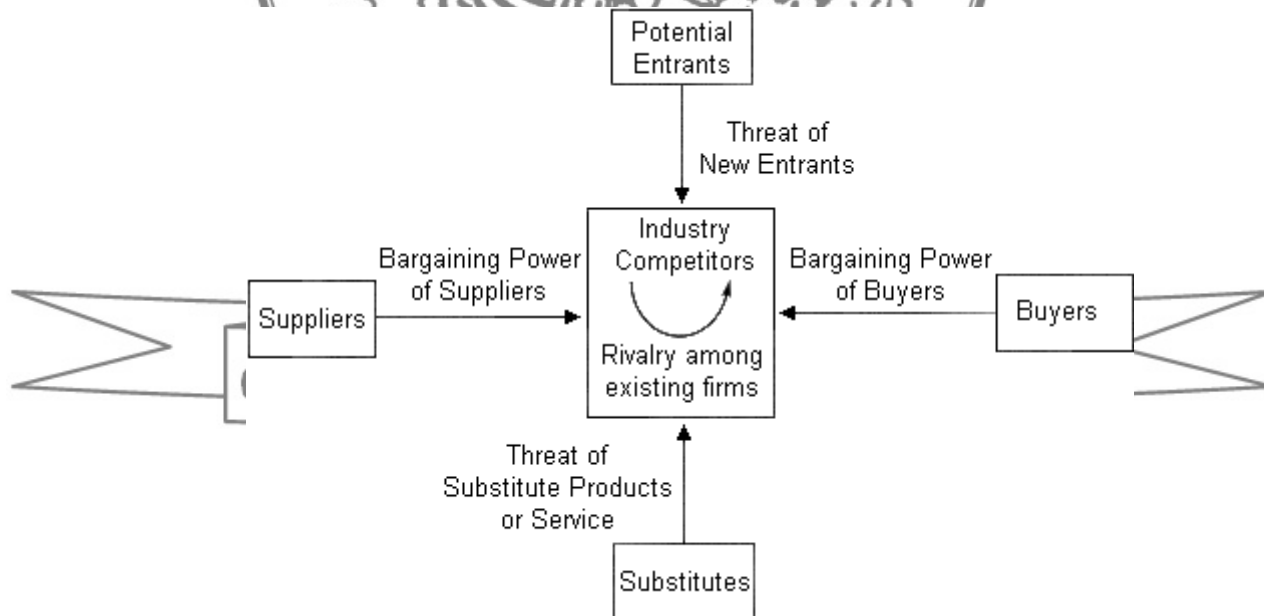
### 4. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อมากขึ้น (Threat of Growing

Bargaining) ธุรกิจเสื้อผ้าค่อนข้างจะมีคู่แข่งมาก โดยส่วนใหญ่จะเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงกัน คือ ใกล้ศูนย์การค้า แหล่งช้อปปิ้งต่างๆ ทำให้เกิดทางเลือกที่หลากหลาย ทำให้ลูกค้ามีโอกาส เลือกร้าน สิ่งที่ลูกค้าพึงพอใจที่สุดและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้มากที่สุด

ทางร้านเสื้อ ผ้า Thanks Shop มีข้อได้เปรียบ คือเปิดกิจการอยู่ใกล้ ศูนย์การค้า แหล่งช้อปปิ้ง ดึงป้ายหน้าร้านเพื่อความสะดุดตา มองเห็นได้ง่าย รูปแบบเสื้อผ้าที่ ค่อนข้างแตกต่างจากร้านอื่น และตั้งอยู่บริเวณที่ร้านรอบข้าง เป็นร้านกระเป๋า ร้านรองเท้า ร้าน เครื่องสำอาง ซึ่งไม่มีคู่แข่งที่ชัดเจน ทำให้ข้อนี้ไม่ค่อยเกิดผลกระทบซักเท่าไร

5. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัย (Threat of Growing Bargaining Power of Suppliers) ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop เน้นนำเสนอเสื้อผ้าตามแบบกระแส แฟชั่นในปัจจุบัน สไตล်แนววินเทจ น่ารักสดใส และมีเสื้อผ้าที่ทางร้านออกแบบเองทำให้สร้างความแตกต่างจากร้านอื่น และลูกค้าสามารถสั่งตัดตามแบบที่ต้องการได้ ส่วนใหญ่สินค้าที่นำมา ขายเนื้อผ้าจะมีคุณภาพดี ผู้ขายปัจจัยมีอำนาจต่อรองไม่มากนัก เพราะกิจการสามารถเลือกวัตถุดิบ จากผู้ขายที่หลากหลาย

จากการวิเคราะห์(FIVE- FORCE MODEL) ของธุรกิจร้านเสื้อผ้า Thanks Shop พบว่า ปัญหาอันหนักใจของร้านเสื้อ ผ้า Thanks Shop คือ คู่แข่งขัน ที่จัดตั้งก่อนแล ะยังมีฐานลูกค้าที่ แข็งแกร่งอยู่แล้ว ทำให้ยากต่อการเข้าไปยังตลาดร้านเสื้อบริเวณ ปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า) รวมทั้งปัญหาของผลิตภัณฑ์ทดแทนที่ไม่สามารถควบคุมได้



ภาพที่ 1 แสดงถึงแรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน

## การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT Analysis

## ตารางที่ 2 ปัจจัยภายในที่มีผลต่อองค์กร

| ปัจจัยการผลิต   | จุดแข็ง (Strengths)   | จุดอ่อน (Weaknesses)  |
|-----------------|---|---|
| การบริหารจัดการ | <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนบุคลากรน้อย ทำให้ง่ายต่อการจัดการ</li> <li>- มีความรู้ความสามารถทางการบริหารจัดการ เนื่องจากจบการศึกษาโดยตรง หากเกิดปัญหา ด้านบุคคล สามารถแก้ไข ปัญหาได้ในทุกๆ กระบวนการ</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการใหม่ จึงขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจร้านเสื้อผ้า</li> </ul>   |
| การตลาด         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์โดยผ่านsocial network ทำให้มีค่าใช้จ่ายในด้านการทำการตลาดไม่สูงมาก</li> <li>- มีการแบ่งส่วนตลาดเป้าหมายมุ่งเฉพาะส่วน ผู้ที่มีความชอบในความแปลกใหม่ของรูปแบบเสื้อผ้า ไม่ซ้ำซาก ของรูปแบบเสื้อเดิมๆ ในพื้นที่เป้าหมาย</li> <li>- เพิ่มขีดความสามารถได้เนื่องจากสินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากคู่แข่งในพื้นที่</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นร้านที่เปิดใหม่ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก ต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ในช่วงระยะแรกๆ</li> <li>- สินค้ามีความหลากหลาย ความต้องการของผู้บริโภคนั้นไม่มีที่สิ้นสุด มีสินค้า 2 ลักษณะคือเสื้อที่เป็นเอกลักษณ์ของทางร้านเอง กับการออกแบบเองของลูกค้า</li> </ul> |
| ผลิตภัณฑ์       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีรูปแบบที่เป็นที่นิยม ทันสมัย และมีการออกแบบเองซึ่งทำให้แตกต่างจากร้านอื่น</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากสินค้าของทางร้านนั้นได้มีการสั่งตัด ซึ่งแต่ละแบบนั้นมีจำนวนไม่มาก อาจทำให้มีสินค้าในแบบนั้น มีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า</li> </ul>   |
| การเงิน         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการใช้เงินทุนจากส่วนของผู้เป็นเจ้าของ เป็นส่วนใหญ่ของการลงทุนทั้งหมด ทำให้มีการระงับการชำระหนี้ที่ต่ำ</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเงินทุนจำนวนไม่มาก ไม่มีการกู้ยืมเงินจากธนาคาร</li> </ul>  |

ตารางที่ 3 ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อองค์กร

| ปัจจัยการผลิต       | โอกาส (Opportunities)   | อุปสรรค (Threats)  |
|---------------------|---|--|
| ตลาดและกลุ่มลูกค้า  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- พฤติกรรมผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้หญิง หันมาให้ความสนใจในเรื่องการแต่งกาย ตามแฟชั่น กระแสนิยมมากขึ้น</li> <li>- ช่วยให้เกิดความตื่นตัวของผู้บริโภค เนื่องจากสินค้ายังไม่เคยมีมาก่อนในบริเวณพื้นที่นั้น</li> <li>- ผู้บริโภคเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษาที่มีกำลังซื้อไม่มากนัก แต่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย เนื่องจากราคาเหมาะสมกับกำลังซื้อ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจและยินดีที่จะจ่ายเงินซื้อสินค้า</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อสินค้า เพราะมีผู้ประกอบการหลายรายในธุรกิจนี้ และมีการแข่งขันที่สูง</li> <li>- ผู้บริโภคบางรายอาจมีรสนิยมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ตามยุคสมัย ส่งผลต่อยอดขายเสื้อผ้าที่มีการออกแบบเอง และเสียโอกาสในส่วนยึดครองตลาดในอนาคตหากผู้บริโภคเปลี่ยนแนวรสนิยมในการเลือกซื้อ</li> </ul> |
| เป้าหมาย            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่แข่งขันมีสินค้าที่มีความหลากหลายน้อยกว่า ทำให้หาส่วนแบ่งตลาดได้</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากทางร้านยังไม่เป็นผู้นำทางการตลาด และยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง</li> </ul>  |
| สถานการณ์การแข่งขัน | <ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่แข่งขันรายอื่นๆ ในตลาดขาดการวางแผนหรือส่งเสริมการขาย ทำให้ไม่สามารถตอบสนองผู้บริโภคได้มากนัก</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีคู่แข่งในท้องตลาดเดิมนั้นมีอยู่เป็นจำนวนมาก และคู่แข่งรายใหม่ๆ ก็สามารถเข้ามาสู่ธุรกิจเสื้อผ้านี้ได้อย่างไม่ยาก</li> </ul>  |
| สังคม               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- แนวโน้มมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น ทำให้การแข่งขันขยายตัว ส่งผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาด อาจส่งผลให้ทางร้านมีการปรับปรุงพัฒนาสินค้าต่อไปเรื่อยๆ</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบ วัฒนธรรม และสไตล์การแต่งตัวนั้นมักมีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจทำให้กิจการไม่สามารถปรับตัวได้ทันจนส่งผลต่อผลประกอบการของกิจการนั้นได้ไม่เท่าที่ควร</li> </ul>  |

## ตารางที่ 3 (ต่อ)

| ปัจจัยการผลิต | โอกาส (Opportunities)   | อุปสรรค (Threats)   |
|---------------|---|---|
| สภาพเศรษฐกิจ  | <p>-สภาพเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อให้เกิดการเปรียบเทียบในราคา และคุณภาพระหว่างทางร้านกับคู่แข่ง เป็นโอกาสเพิ่มยอดขายของทางร้าน</p> <p>-ไม่ส่งผลกระทบมาก เนื่องจากสินค้าชิ้น 1 ในปัจจัย 4 ที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ หรือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม จากการซื้อของแพงมาเป็น การใช้บริการของทางร้านที่มีสินค้าราคาไม่แพง</p> | <p>-สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงและไม่แน่นอนอยู่ตลอดเวลา ทำให้ยากต่อการคำนวณรายรับและรายจ่ายของกิจการ</p> |

## คู่แข่งชั้น

ตำแหน่งของ “ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop” เป็นร้านเสื้อผ้าที่ตั้งขึ้นเพื่อนำเสนอ และขายเสื้อผ้าที่ดีมีคุณภาพ เป็นที่นิยม ตามกระแสแฟชั่น และราคาไม่แพง ที่มีรูปแบบที่แตกต่างหลากหลายให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามความต้องการ ซึ่งตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า แหล่งช้อปปิ้งมากมาย



ภาพที่ 2 แสดงตำแหน่งของร้านกับคู่แข่ง



จากกราฟแสดงการวางตำแหน่งของกลุ่มแข่งขัน จะเห็นได้ว่า ร้านเสื้อผ้า Thank Shop จะเน้นการให้ขายสินค้าที่มีความหลากหลายของเสื้อผ้า และการให้บริการ คือ เสื้อผ้าของทางร้านมีทั้งที่ออกแบบเองและตามกระแสแฟชั่นที่กำลังเป็นที่นิยม และลูกค้าสามารถสั่งตัดกับทางร้านของเราได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ และในการตั้งราคา มีการตั้งราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งทั้งหมดทั้ง 2 ราย ด้วยกัน คือ Lava Shop และ Hiso Room เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในหลายๆระดับอีกด้วย

### ส่วนแบ่งการตลาด

บริเวณปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า) ถือได้ว่าเป็นสถานที่ที่มีแหล่งช้อปปิ้งมากมาย ตลาดร้านเสื้อผ้าในบริเวณนี้ค่อนข้างเจริญเติบโต แต่มีร้านที่ขายเสื้อในลักษณะเดียวกันที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าซึ่งเป็นคู่แข่งทางตรงที่สำคัญมีด้วยกันทั้งสิ้น 3 ที่ คือ ร้านเสื้อ Hiso Room Shop ร้านเสื้อ Lava Shop และร้านเสื้อ Vivi Shop จากสถานะตลาดเป็นเช่นนี้ ทำให้ทาง Thanks Shop คาดว่าเริ่มแรกจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้เพียงแค่ 10 % จากทั้งหมดและคาดการณ์ว่าในอนาคต เมื่อเป็นที่รู้จักกันมากขึ้นซึ่งอาจจะทำให้สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดได้ถึง 30 % โดยประมาณ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4  
แผนการบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อ                                      ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop  
สถานที่ตั้ง                            ปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า)  
ลักษณะอาคาร                      ห้างเช่า

รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ตารางที่ 4 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

| ลำดับ | ชื่อ - นามสกุล             | เปอร์เซ็นต์ |
|-------|----------------------------|-------------|
| 1.    | นางสาววลัยลักษณ์ แสงสุวรรณ | 50%         |
| 2.    | นางสาวศุภสร จันทร์สร       | 50%         |
|       | รวมมูลค่าหุ้น              | 100%        |

ประวัติของผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1                            นางสาววลัยลักษณ์ แสงสุวรรณ

ชื่อ-นามสกุล

การศึกษา

2551-2554

ปริญญาตรี จามรวุฒิวิน

วิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี  
สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

พ.ย.2554 - ปัจจุบัน    เป็นเจ้าของธุรกิจ ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop

## ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล นางสาวศุภร จันทรสร

การศึกษา

2551-2554

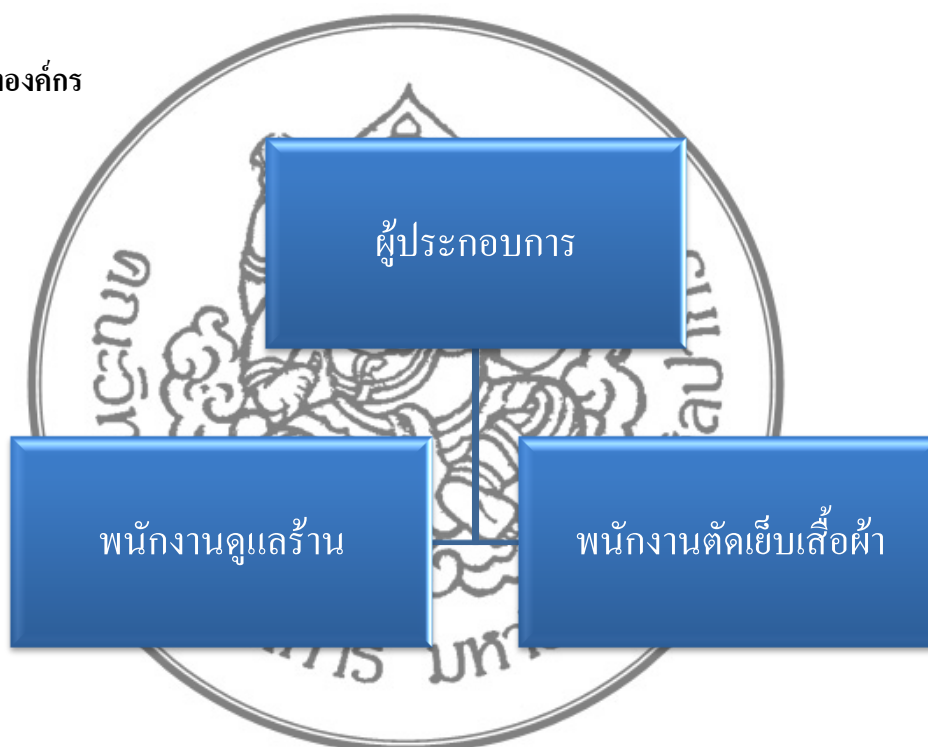
ปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต

สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

พ.ย.2554 - ปัจจุบัน

เป็นเจ้าของธุรกิจ ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop

## แผนผังองค์กร



ภาพที่ 3 แสดงถึงโครงสร้างการบริหารงานภายในองค์กร

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

|   |                      |   |
|---|----------------------|---|
| A | ชื่อ                 | นางสาวศุภร จันทรสร  |
|   | ตำแหน่ง              | ผู้ประกอบการ  |
|   | หน้าที่ความรับผิดชอบ | ควบคุมงานด้านการกำหนดนโยบายทิศทาง กำหนดวัตถุประสงค์ของร้าน ดูแลด้านการบริหารทั่วไปทั้งหมดโดยเน้นในส่วนการเลือก วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ |

B ชื่อ นางสาววัลย์ลักษณ์ แสงสุวรรณ  
ตำแหน่ง ผู้ประกอบการ  
หน้าที่ความรับผิดชอบ ดูแลด้านการบริหารทั่วไปทั้งหมด ควบคุมดูแลระบบบัญชีเงินทุนหมุนเวียน

C ตำแหน่ง พนักงานดูแลร้าน  
หน้าที่ความรับผิดชอบ อยู่ประจำที่ร้าน เปิด-ปิดร้านตามเวลา คอยดูแลให้บริการลูกค้า และรับชำระเงินจากลูกค้า

C ตำแหน่ง พนักงานตัดเย็บเสื้อผ้า  
หน้าที่ความรับผิดชอบ ตัดเย็บเสื้อผ้าตามแบบที่ได้รับ

#### จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 5 แสดงถึงจำนวนบุคลากร และอัตราค่าจ้าง ในกิจการ

| ลำดับ | ตำแหน่ง                | อัตรา | เงินเดือน                          | ยอดเงินทั้งหมด |
|-------|------------------------|-------|------------------------------------|----------------|
| 1     | ผู้ประกอบการ           | 2     | 17,000                             | 34,000         |
| 2     | พนักงานดูแลร้าน        | 1     | 10,000                             | 10,000         |
| 3     | พนักงานตัดเย็บเสื้อผ้า | 3     | ให้จากปริมาณที่ตัดได้ตัวละ 100 บาท |                |
|       | รวม                    | 6     |                                    | 44,000         |

#### วิสัยทัศน์ ผลงานวิद्यนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

นำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ และมีความสวยงาม ความแปลกใหม่ของสินค้า สร้างความตื่นตัวของตลาด พร้อมทั้งสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ และขายในราคาไม่แพงเพื่อเป็นที่นิยมในหมู่วัยรุ่นและขยายไปยังกลุ่มอื่นๆ

#### พันธกิจ

- 1.ความมีคุณภาพ สีสันทันและลวดลาย รูปแบบที่สวยงาม
- 2.ราคายุติธรรม ไม่แพงเกินไป
- 3.ควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบในการทำเสื้อผ้าของทางร้านให้เป็นมาตรฐาน

### เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น 1. ในระยะเวลาภายใน 6 เดือน ทางร้านได้มีการจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักของลูกค้า รวมทั้งเป้าหมายในการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยการจัดทำกาส่งเสริมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ส่วนแบ่งตลาด 10 %

เป้าหมายระยะกลาง ทางร้านได้มีการใช้กลยุทธ์ต่างๆ เช่น กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง ในการแข่งขัน นอกจากนี้ยังควบคุมสินค้า ให้มีมาตรฐาน และพัฒนาคุณภาพสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และเพิ่มส่วนแบ่งตลาดให้ได้ไม่น้อยกว่า 30 %

เป้าหมายระยะยาว ได้มีการรักษากลุ่มลูกค้า หลักหรือลูกค้าประจำ ไว้ โดยการจัดโปรโมชั่นหรือลดราคาพิเศษสำหรับลูกค้าประจำของทางร้าน นอกจากนี้ยังเริ่มสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยการจัดโปรโมชั่นพิเศษไว้เช่นกัน และยังจะขยายกิจการออกไปในอนาคต เช่น ขยายขนาดร้านให้ใหญ่ขึ้น เพื่อเพิ่มปริมาณสินค้า และรองรับลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน

### ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจของร้าน เสื้อผ้า Thanks Shop เพื่อที่จะประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายนั้นจะต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีและรวมถึงอาศัยปัจจัยที่สำคัญ คือ

1. มีทำเลที่ตั้งที่อยู่ ใกล้ศูนย์การค้าแหล่งช้อปปิ้ง ในใจกลางเมือง สามารถเดินทางไปมาสะดวก และสังเกตเห็นได้ง่าย
2. ลักษณะการตกแต่งสถานที่ เป็นในรูปแบบ สไตล์วินเทจ น่ารัก สีสดใส สดใส มองแล้วสบายตา ภายในร้าน มีการติดป้ายชื่อร้าน Thanks Shop โดยเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของทางร้านเอง ให้ลูกค้าสามารถมองหาได้ง่าย
3. มีการปรับปรุงพัฒนาคุณภาพของสินค้าอยู่ตลอดเวลา ให้มีคุณภาพ และมีรูปแบบเสื้อผ้าที่มีความทันสมัย เป็นที่นิยมของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
4. มีการปรับปรุง พัฒนาผลิตภัณฑ์ การให้บริการในการขาย อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ตลอดเวลา

**บทที่ 5**  
**แผนการตลาด**

**กลยุทธ์ระดับองค์กร**

จากการที่ทางร้านเสื้อผ้า Thanks Shop ได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในของตลาดเสื้อผ้า รวมทั้งปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจ พบว่ากลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญและต้องนำมาใช้คือ การวางตำแหน่งสินค้าที่เหมาะสม มีการสร้างจุดขายเฉพาะตัวที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง ทั้งในเรื่องของสินค้าและคุณภาพสินค้า รูปแบบที่สวยงามน่าสวมใส่ และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค และเพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่นับวันจะมีความรุนแรงเพิ่มขึ้น

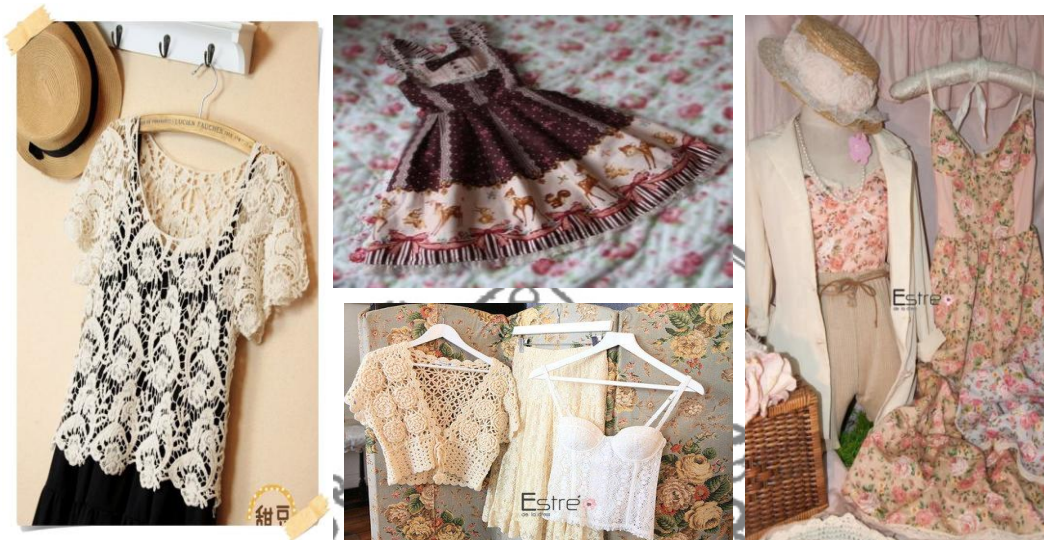
โดยในช่วงแรกของการเข้าตลาด จะเน้นการลงทุนในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รู้จักและรับรู้ข่าวสารการเปิดกิจการของทางร้านเกี่ยวกับสินค้าต่างๆ นอกจากนั้นยังมีการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการขาย ซึ่งจะเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิมแล้วยังเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่โดยการบอกกล่าวจากลูกค้าเดิมอีกด้วย

**ตารางที่ 6 แสดงราคาสินค้าภายในร้าน**

| ประเภทของสินค้า       | ราคาขาย |
|-----------------------|---------|
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด | 250     |
| เดรสสั้น              | 350     |
| เดรสยาว               | 450     |
| กางเกงขาสั้น          | 250     |
| กางเกงขายาว           | 400     |
| กระโปรงสั้น           | 250     |
| กระโปรงยาว            | 350     |

### ลักษณะรูปแบบของเสื้อผ้า

ทางร้านจะออกแบบรูปแบบเสื้อผ้าเอง และดูจากแฟชั่นที่กำลังเป็นที่นิยมโดยนำมา  
ดัดแปลง ให้เกิดความแตกต่าง โดยมีรูปแบบที่ทันสมัย ใส่แล้วดูดี มีสไตล์



ภาพที่ 4 ลักษณะรูปแบบเสื้อผ้า



ภาพที่ 5 เสื้อสายเดี่ยว



ภาพที่ 6 เสื้อเดรสสั้น



ภาพที่ 7 เสื้อเดรสยาว





ภาพที่ 8 กระโปรงยาวและกระโปรงสั้น



ภาพที่ 9 กางเกงขาสั้น และกางเกงขายาว

#### กลยุทธ์ทางการตลาด

### ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

ธุรกิจร้านเสื้อผ้าของเรา เน้นการขายสินค้าที่ดี มีคุณภาพ และทางร้านเรามีผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการตัดเย็บเสื้อผ้ามาเป็นเวลานาน จึงทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในการตัดเย็บเพื่อนำมาขาย

ดังนั้นทางร้านจึงนำเอาความต้องการของลูกค้ามาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและสร้างความพึงพอใจให้ได้มากที่สุด และสามารถแข่งขันในตลาดได้

การวางแผนการตลาด (Marketing Plan) ของร้านเสื้อผ้า Thanks Shop จึงใช้หลักการ 4 Ps มาเป็นตัวช่วยในการวางแผนได้ดังนี้

## Product

ทางบริษัทตระหนักถึงคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ โดยทางเราจะตรวจสอบคุณภาพ (QC) ตรวจสอบเช็คดูทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้ ดังนี้

1. ตรงตามลักษณะที่กำหนด และการออกแบบไว้
2. ไม่มีส่วนประกอบที่ผิด ตรงตามมาตรฐาน
3. เมื่อผู้บริโภคนำไปใช้ มีความปลอดภัยในการใช้งาน ไม่มีผลข้างเคียงในด้านผิวหนังการรับรู้
4. มีความคงทนและแข็งแรง ไม่ชำรุดหรือเสียหายได้ง่าย
5. ลักษณะการออกแบบของเสื้อผ้าเหมาะสมกับการใช้งาน ไม่ว่าจะอยู่ในสภาวะใด ๆ เมื่อสวมใส่ แล้วจะสร้างความมั่นใจ
6. สินค้าของทางร้านเมื่อลูกค้าซื้อไปแล้ว ไม่สามารถสวมใส่ได้ สามารถนำกลับมาเปลี่ยนได้ภายใน 3 วัน

## Price

ในด้านราคา จะพิจารณาจากราคาของคู่แข่งกัน โดยทางร้านจะกำหนดราคาให้เท่ากับ สูงหรือต่ำกว่าราคาของคู่แข่งกัน โดยตรงที่มีจุดยืนทางการตลาดที่ใกล้เคียงกัน จะผันแปรไปตามภาวะเศรษฐกิจ แต่จะคงทนรักษาคุณภาพไว้ตลอดเวลา

ทางร้านเราจะกำหนดราคารายของเสื้อผ้า ตั้งแต่ราคา 250 ไปจนถึงไม่เกิน 500 ตามคุณภาพเนื้อผ้า รูปแบบความมยากง่ายของเสื้อผ้าแต่ในละแบบ

## ตารางที่ 7 แสดงราคาของสินค้า

| ประเภทของสินค้า       |  | ราคาขาย |
|-----------------------|--|---------|
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด |  | 250     |
| เดรสสั้น              |  | 350     |
| เดรสยาว               |  | 450     |
| กางเกงขาสั้น          |  | 250     |
| กางเกงขายาว           |  | 400     |
| กระโปรงสั้น           |  | 250     |
| กระโปรงยาว            |  | 350     |

**Place**

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop ตั้งอยู่บริเวณใกล้ศูนย์การค้าแหล่งช้อปปิ้ง ห้างสรรพสินค้า เมเจอร์ปิ่นเกล้า และห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลปิ่นเกล้า ซึ่งสามารถดึงดูดลูกค้าได้เป็นอย่างดี อยู่ข้าง ห้างเมเจอร์ปิ่นเกล้า หรือที่เรียกว่า ปิ่นทอง สามารถมองเห็นได้ง่าย

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop มีลักษณะเป็นห้องแถวติดๆ กัน เป็นลักษณะห้องสี่เหลี่ยม ขนาด 3\*4 มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป

มีการออกแบบ ตกแต่งร้านเสื้อ สไตล์แนววินเทจ ใช้สีสันโทนสดใส โทนชมพูอ่อนปน ขาว มองแล้วสบายตา ให้เข้ากับรูปแบบของเสื้อผ้าที่นำมาขาย เพื่อให้สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามา เลือกซื้อสินค้ากัน

**Promotion**

- เมื่อลูกค้าซื้อเสื้อผ้าจากทางร้าน 2 ตัวขึ้นไป จะได้รับส่วนลดจากทางร้าน 5%
- มีการจัดทำ โปรโมชัน ลดราคาในสินค้าบางชนิดของทางร้าน ตามเทศกาล โอกาส ต่างๆ ตามที่ทางร้าน ได้จัดทำขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 6**  
**แผนการขายสินค้า**

**สถานประกอบการในการขายสินค้า**

การที่ทางร้านเปิดดำเนินธุรกิจขายเสื้อผ้า นั้น มีองค์ประกอบ ที่มีอิทธิพลต่อการบริหารสินค้า ซึ่งจะมีผลกระทบ ต่อคุณค่าผลิตภัณฑ์ที่ ลูกค้าเลือกซื้อ ซึ่งเป็น หัวใจสำคัญที่สุดของธุรกิจ องค์ประกอบเหล่านั้น ได้แก่ สถานที่ และตัวสินค้า

**ที่ตั้งสถานที่**

สถานที่เป็นสิ่งสำคัญมากของการทำธุรกิจเสื้อผ้า ซึ่งจำเป็นต้องเป็นสถานที่ที่มีผู้คนผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก ดังนั้นทางร้าน ได้กำหนดสถานที่ตั้งไว้ที่ ปิ่นทองพลาซ่า (ด้านข้างเมเจอร์ฯ ปิ่นเกล้า)

**การได้มาของสถานที่ตั้ง**

ที่ตั้งร้าน ได้มาจากการเช่าพื้นที่ มีราคาเช่า 15,000 บาทต่อเดือน

**จุดเด่นและจุดด้อยของสถานที่ตั้ง**

ตารางที่ 8 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของสถานที่ตั้ง

| จุดเด่น                                    | จุดด้อย  |
|--|--|
| 1. อยู่บริเวณศูนย์การค้า เป็นแหล่งช้อปปิ้ง | 1. พื้นที่ร้านค่อนข้างมีพื้นที่จำกัด ไม่สามารถขยายได้                  |
| 2. การคมนาคมเดินทางสะดวก                   | 2. การคมนาคมค่อนข้างติดขัด เนื่องจากบริเวณนั้นมีห้างสรรพสินค้าตั้งอยู่ |
| 3. มีผู้คนเดินผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก         |  |

### การปรับปรุงตกแต่งสถานที่

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop ได้กำหนดหลักเกณฑ์ลักษณะของการปรับปรุงตกแต่งร้าน ออกเป็น 3 ลักษณะด้วยกัน คือ

1. การปรับปรุงและทำให้อยู่ในสภาพที่ดีขึ้น หมายถึง การทำสินทรัพย์ที่มีอยู่นั้นให้มีคุณภาพ ประสิทธิภาพหรืออายุการใช้งานมากขึ้นกว่าเดิม เช่น การเปลี่ยนพื้นห้อง ผนังห้อง เป็นต้น
2. การตกแต่งอุปกรณ์ประจำ หมายถึง อุปกรณ์ที่ใช้ติดกับตัวอาคาร ไม่สามารถแยกหรือเคลื่อนย้ายออกจากตัวอาคารได้โดยไม่รื้อถอน เช่น แอร์ พัดลม ราวเสื้อผ้า และชั้นวางของ เป็นต้น

### งบประมาณการปรับปรุงตกแต่งสถานที่

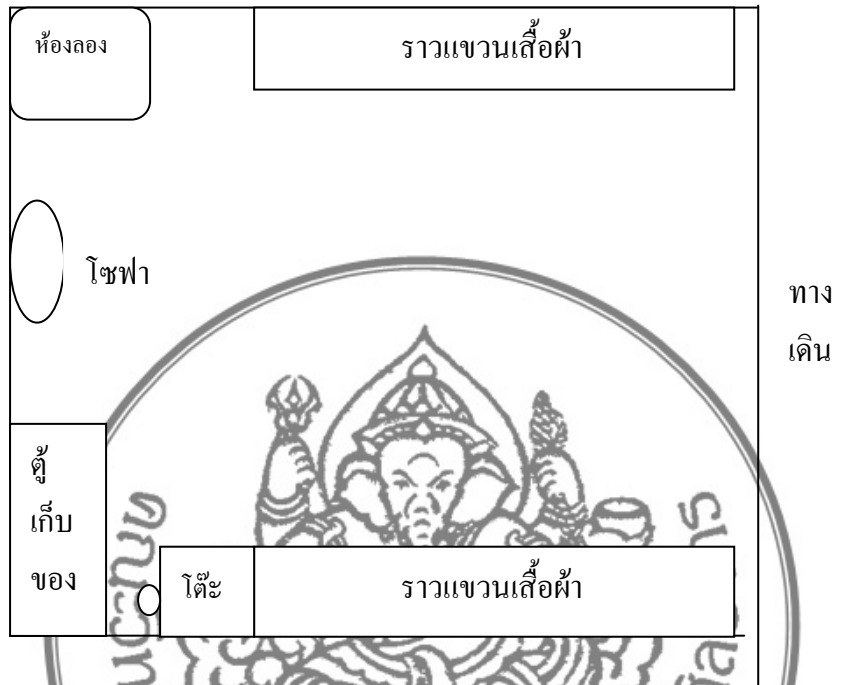
ทางเราได้กำหนดงบประมาณในการตกแต่งตามลักษณะการจัดแบ่งประเภทสินทรัพย์และวัตถุประสงค์การใช้งาน ดังแสดงรายการต่อไปนี้

#### ตารางที่ 9 แสดงงบประมาณที่ตั้งไว้

| รายการ               | งบประมาณที่ตั้งไว้ |
|----------------------|--------------------|
| ส่วนตกแต่งและต่อเติม | 70,000             |
| รวมเป็นเงิน          | 70,000             |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## การออกแบบภายในร้าน



ภาพที่ 10 แผนผังภายในร้าน

### การบริหารบุคคล

เนื่องจากบุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของกิจการ มีความสามารถจะช่วยรักษาลูกค้าไม่ให้ไปซื้อร้านอื่น เราจึงมีการเลือกสรรพนักงานที่จบการศึกษาไม่ต่ำกว่า ม.6 มีอัธยาศัยดี พุดจาไพเราะ มีการตรวจสอบประวัติที่สามารถไว้วางใจได้

### ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

#### วันและเวลาทำการ

ทางร้านเราได้กำหนดระยะเวลาการทำงานของพนักงานให้เสมอภาคกัน คือ ในหนึ่งสัปดาห์สามารถลาหยุดได้ 1 วัน กำหนดเวลาทำงานแต่ละวัน วันละ 8 ชั่วโมง ตั้งแต่ระยะเวลา 13.00 น. – 21.00 น.

#### วันและเวลาการจ่ายค่าจ้าง

ทางเราได้กำหนดการจ่ายเงินเดือน เดือนละ 1 ครั้ง โดยจะจ่ายทุกวันที่ 5 ของแต่ละเดือน และจะจ่ายเป็นเงินสด

## อุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า

### ตารางที่ 10 อุปกรณ์และเครื่องมือในการขายสินค้า

| ลำดับ | รายการ                       | จำนวน<br>(หน่วย) | อายุการใช้<br>งาน (ปี) | ราคาต่อ<br>หน่วย (บาท) | ราคาทุน<br>(บาท) |
|-------|------------------------------|------------------|------------------------|------------------------|------------------|
| 1     | ราวแขวนเสื้อ                 | 1                | 10                     | 4,000                  | 4,000            |
| 2     | ราวแขวนวินเทจ                | 1                | 10                     | 2,500                  | 2,500            |
| 3     | เคาเตอร์เก็บเงิน             | 1                | 10                     | 6,500                  | 6,500            |
| 4     | ตู้กระจกราวแขวนวินเทจ        | 1                | 10                     | 5,000                  | 5,000            |
| 5     | กระจกวินเทจ ตั้งพื้น         | 1                | 10                     | 2,750                  | 2,750            |
| 6     | ตะขอสำหรับเกี่ยวราวแขวนเสื้อ | 3                | 10                     | 340                    | 1,020            |
| 7     | หุ้บพลาสติกโซว์เต็มตัว       | 1                | 10                     | 2,820                  | 2,820            |
| 8     | ห้องลองเสื้อผ้า              | 1                | 10                     | 480                    | 480              |
| 9     | เครื่องรีดผ้าระบบพลังไอน้ำ   | 1                | 10                     | 2,500                  | 2,500            |
| 10    | ไม้แขวนเสื้อ (โหล)           | 5                | 10                     | 120                    | 600              |
| 11    | เครื่องปรับอากาศ             | 1                | 10                     | 15,000                 | 15,000           |
| 12    | เครื่องเสียง                 | 1                | 10                     | 2,000                  | 2,000            |
| 13    | โซฟา                         | 1                | 10                     | 1,200                  | 1,200            |
|       | รวม                          | 19               |                        |                        | 46,370           |

### ขั้นตอนการขายสินค้า

ร้านเสื้อผ้า Thanks Shop มีขั้นตอนในการขายสินค้าและบริการ ดังนี้

1. การต้อนรับลูกค้า เมื่อมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ เลือกชมสินค้าภายในร้าน เราทำการต้อนรับกล่าว ให้เชิญเข้ามาดูก่อนได้ นะคะ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกเป็นกันเอง และยังสร้างความรู้สึกที่ดีต่อร้านค้าอีกด้วย

2. ถามความต้องการของลูกค้า ว่าต้องการเสื้อผ้าแนวไหน เพื่อที่จะสามารถเลือกให้ดูได้ ถูกตรงตามความต้องการลูกค้า

3. แนะนำสินค้า เสื้อผ้าแบบใหม่ที่เพิ่งมา นำ สนใจให้ลูกค้าได้เลือกชม ให้เกิดความสนใจในตัวสินค้านั้นๆ พร้อมบอกราคา

4.การรับชำระค่าบริการลูกค้า หลังจากลูกค้าเลือกซื้อเสื้อผ้าที่ตนเองต้องการได้แล้ว ก็ทำการคิดเงินลูกค้า พร้อมสอบถามความเห็น ความต้องการลูกค้าว่าต้องการให้ขายเสื้อผ้าแนวไหน แบบไหน เพื่อที่จะสามารถขายเสื้อผ้าได้ตรงตามความต้องการ

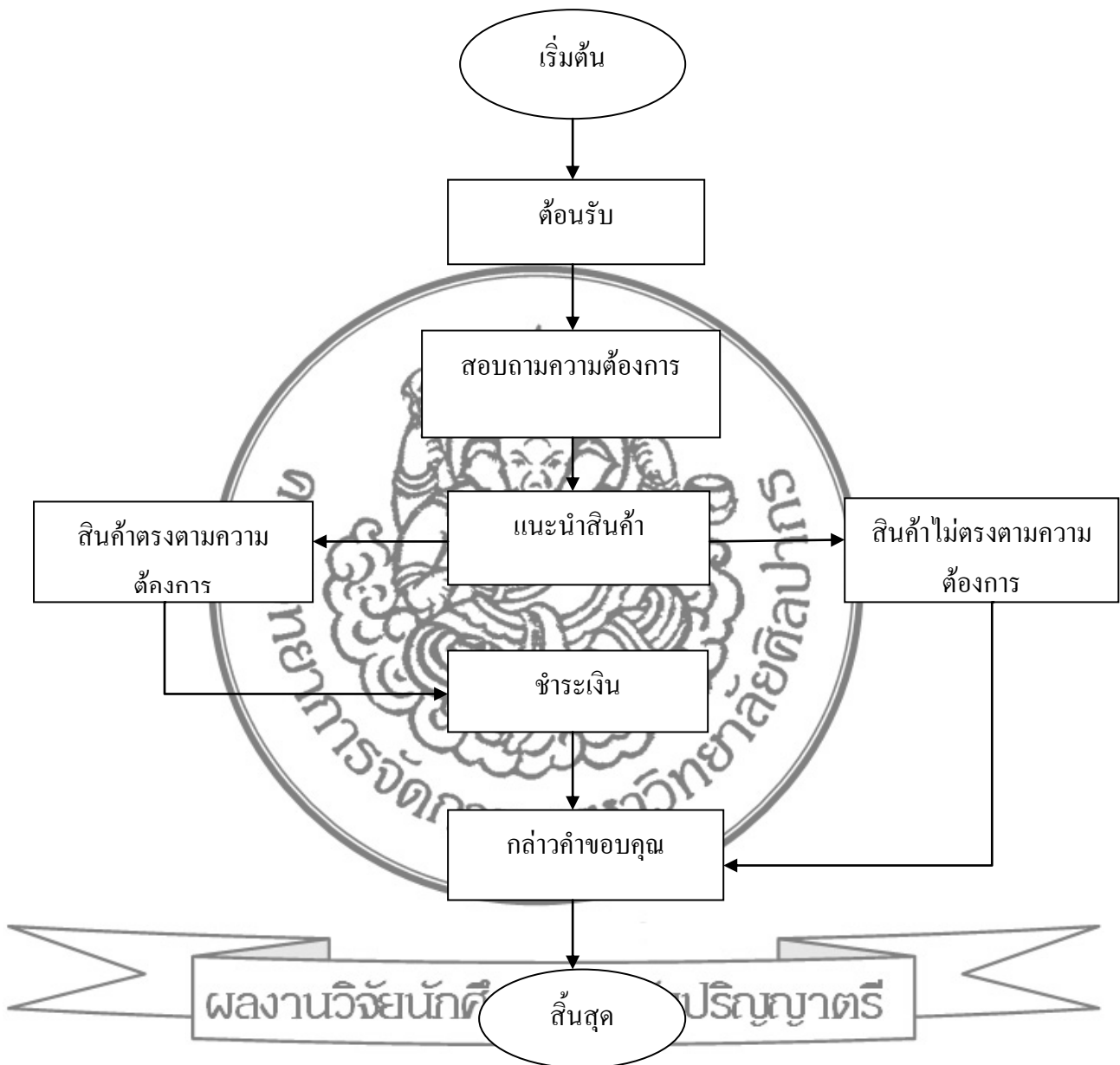
5.กล่าวคำขอบคุณแก่ลูกค้า ที่มาอุดหนุน ใช้บริการเลือกซื้อเสื้อผ้ากับทางร้านเรา



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ขั้นตอนการบริการ



ภาพที่ 11 แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

บทที่ 7  
แผนการเงิน

ตารางที่ 11 การประมาณการในการลงทุน

| รายการ                                 | รวมจำนวน<br>เงินทั้งสิ้น<br>(บาท) | แหล่งที่มาของเงินทุน |             |                    |
|--|-----------------------------------|----------------------|-------------|--------------------|
|  |                                   | หนี้สิน              |             | ส่วนของ<br>เจ้าของ |
|  |                                   | เจ้าหนี้การค้า       | เงินกู้     |                    |
| <b>1.เงินทุนหมุนเวียน</b>              |                                   |                      |             |                    |
| 1.1เงินสดสำรองในการดำเนินงาน           | 200,000.00                        | -                    | -           | 200,000.00         |
| <b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>             | <b>200,000.00</b>                 | <b>-</b>             | <b>-</b>    | <b>200,000.00</b>  |
| <b>2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>       |                                   |                      |             |                    |
| 2.1เครื่องจักรและอุปกรณ์การบริการ      | 28,170.00                         | -                    | -           | 28,170.00          |
| 2.2เครื่องใช้สำนักงาน                  | 18,200.00                         | -                    | -           | 18,200.00          |
| <b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>        | <b>46,370.00</b>                  | <b>-</b>             | <b>-</b>    | <b>46,370.00</b>   |
| <b>3.รายจ่ายก่อนดำเนินงาน</b>          |                                   |                      |             |                    |
| 3.1รายจ่ายในการเตรียมการ               | 70,000.00                         | -                    | -           | 70,000.00          |
| <b>รวมรายจ่ายก่อนดำเนินการ</b>         | <b>70,000.00</b>                  | <b>-</b>             | <b>-</b>    | <b>70,000.00</b>   |
| <b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>        | <b>316,370.00</b>                 | <b>-</b>             | <b>-</b>    | <b>316,370.00</b>  |
| <b>อัตราส่วนหนี้สิน:ส่วนของเจ้าของ</b> | <b>1.00</b>                       | <b>1.00</b>          | <b>1.00</b> | <b>1.00</b>        |

ตารางที่ 12 การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

| รายการ                        | จำนวน<br>(หน่วย)           | ราคาต่อ<br>หน่วย<br>(บาท) | มูลค่า<br>รวมทั้งสิ้น<br>(บาท) | อัตราค่า<br>เสื่อมราคา<br>ต่อปี (%) | ค่าเสื่อม<br>ราคาต่อปี<br>(บาท) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 1) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 2) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 3) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 4) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 5) |              |
|-------------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|---|---|---|---|---|--------------|
| <b>อุปกรณ์หลักในการบริการ</b> |                            |                           |                                |                                     |                                 |   |   |   |   |   |              |
| 1                             | ราวแขวนเสื้อ               | 1                         | 4,000.00                       | 4,000.00                            | 20%                             | 800.00  | 3,200.00                                      | 2,400.00                                      | 1,600.00                                      | 800.00  | 1.00         |
| 2                             | ราวแขวนวินเทจ              | 1                         | 2,500.00                       | 2,500.00                            | 20%                             | 500.00  | 2,000.00                                      | 1,500.00                                      | 1,000.00                                      | 500.00  | 1.00         |
| 3                             | เคาเตอร์เก็บเงิน           | 1                         | 6,500.00                       | 6,500.00                            | 20%                             | 1,300.00                                      | 5,200.00                                      | 3,900.00                                      | 2,600.00                                      | 1,300.00                                      | 1.00         |
| 4                             | ตู้กระจกราวแขวนวินเทจ      | 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         |
| 5                             | กระจกวินเทจ ตั้งพื้น       | 1                         | 2,750.00                       | 2,750.00                            | 20%                             | 550.00  | 2,200.00                                      | 1,650.00                                      | 1,100.00                                      | 550.00  | 1.00         |
| 6                             | ตะขอเกี่ยวราวแขวนเสื้อ     | 3                         | 340.00                         | 1,020.00                            | 20%                             | 204.00  | 816.00  | 612.00  | 408.00  | 204.00  | 3.00         |
| 7                             | หุ่นพลาสติกโชว์เต็มตัว     | 1                         | 2,820.00                       | 2,820.00                            | 20%                             | 564.00  | 2,256.00                                      | 1,692.00                                      | 1,128.00                                      | 564.00  | 1.00         |
| 8                             | ห้องลองเสื้อผ้า            | 1                         | 480.00                         | 480.00                              | 20%                             | 96.00   | 384.00  | 288.00  | 192.00  | 96.00   | 1.00         |
| 9                             | เครื่องรีดผ้าระบบพลังไอน้ำ | 1                         | 2,500.00                       | 2,500.00                            | 20%                             | 500.00  | 2,000.00                                      | 1,500.00                                      | 1,000.00                                      | 500.00  | 1.00         |
| 10                            | ไม้แขวนเสื้อ (โหล)         | 5                         | 120.00                         | 600.00                              | 20%                             | 120.00  | 480.00  | 360.00  | 240.00  | 120.00  | 5.00         |
|                               | <b>รวม</b>                 | <b>16</b>                 | <b>27,010.00</b>               | <b>28,170.00</b>                    |                                 | <b>5,634.00</b>                               | <b>22,536.00</b>                              | <b>16,902.00</b>                              | <b>11,268.00</b>                              | <b>5,634.00</b>                               | <b>16.00</b> |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

| รายการ              | จำนวน<br>(หน่วย) | ราคาต่อ<br>หน่วย<br>(บาท) | มูลค่า<br>รวมทั้งสิ้น<br>(บาท) | อัตราค่า<br>เสื่อมราคา<br>ต่อปี (%) | ค่าเสื่อม<br>ราคาต่อปี<br>(บาท) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 1) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 2) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 3) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 4) | มูลค่า<br>สินทรัพย์<br>สุทธิ<br>(สิ้นปีที่ 5) |
|---------------------|------------------|---------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|---|---|---|---|---|
| เครื่องใช้สำนักงาน  |                  |                           |                                |                                     |                                 |   |   |   |   |   |
| 13 เครื่องปรับอากาศ | 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  |
| 14 เครื่องเสียง     | 1                | 2,000.00                  | 2,000.00                       | 20%                                 | 400.00                          | 1,600.00                                      | 1,200.00                                      | 800.00  | 400.00  | 1.00  |
| 15 โซฟา             | 1                | 1,200.00                  | 1,200.00                       | 20%                                 | 240.00                          | 960.00  | 720.00  | 480.00  | 240.00  | 1.00  |
| รวม                 | 3                | 18,200.00                 | 18,200.00                      |                                     | 3,640.00                        | 14,560.00                                     | 10,920.00                                     | 7,280.00                                      | 3,640.00                                      | 3.00  |
| รวมทั้งสิ้น         | 19               | 45,210.00                 | 46,370.00                      |                                     | 9,274.00                        | 37,096.00                                     | 27,822.00                                     | 18,548.00                                     | 9,274.00                                      | 19.00   |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน

| รายการ                        | เดือน 1    | เดือน 2    | เดือน 3    | เดือน 4    | เดือน 5    | เดือน 6    | เดือน 7    | เดือน 8    | เดือน 9    | เดือน 10   | เดือน 11   | เดือน 12   | รวม         |
|-------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>จำนวนเสื้อผ้า(ตัว)</b>     |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด         | 40         | 40         | 40         | 45         | 45         | 45         | 50         | 50         | 50         | 60         | 60         | 60         | <b>585</b>  |
| เดรสสั้น                      | 50         | 50         | 50         | 60         | 60         | 60         | 65         | 65         | 65         | 70         | 70         | 70         | <b>735</b>  |
| เดรสยาว                       | 35         | 35         | 35         | 45         | 45         | 45         | 50         | 50         | 50         | 55         | 55         | 55         | <b>555</b>  |
| กางเกงขาสั้น                  | 45         | 45         | 45         | 55         | 55         | 55         | 60         | 60         | 60         | 70         | 70         | 70         | <b>690</b>  |
| กางเกงขายาว                   | 30         | 30         | 30         | 35         | 35         | 35         | 40         | 40         | 40         | 45         | 45         | 45         | <b>450</b>  |
| กระโปรงสั้น                   | 35         | 35         | 35         | 40         | 40         | 40         | 45         | 45         | 45         | 55         | 55         | 55         | <b>525</b>  |
| กระโปรงยาว                    | 30         | 30         | 30         | 35         | 35         | 35         | 40         | 40         | 40         | 45         | 45         | 45         | <b>450</b>  |
| <b>รวมจำนวนเสื้อผ้า (ตัว)</b> | <b>265</b> | <b>265</b> | <b>265</b> | <b>315</b> | <b>315</b> | <b>315</b> | <b>350</b> | <b>350</b> | <b>350</b> | <b>400</b> | <b>400</b> | <b>400</b> | <b>3990</b> |
| <b>ราคาเสื้อผ้า(บาท/ตัว)</b>  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด         | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | <b>250</b>  |
| เดรสสั้น                      | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | <b>350</b>  |
| เดรสยาว                       | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | 450        | <b>450</b>  |
| กางเกงขาสั้น                  | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | <b>250</b>  |
| กางเกงขายาว                   | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | 400        | <b>400</b>  |
| กระโปรงสั้น                   | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | 250        | <b>250</b>  |
| กระโปรงยาว                    | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | 350        | <b>350</b>  |
| <b>ราคาขายเฉลี่ย</b>          | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b> | <b>329</b>  |

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

| รายการ                              | เดือน 1          | เดือน 2          | เดือน 3          | เดือน 4           | เดือน 5           | เดือน 6           | เดือน 7           | เดือน 8           | เดือน 9           | เดือน 10          | เดือน 11          | เดือน 12          | รวม                 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| <b>รายได้จากการขาย<br/>(บาท)</b>    |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                     |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด               | 10,000.00        | 10,000.00        | 10,000.00        | 11,250.00         | 11,250.00         | 11,250.00         | 12,500.00         | 12,500.00         | 12,500.00         | 15,000.00         | 15,000.00         | 15,000.00         | 146,250.00          |
| เดรสสั้น                            | 17,500.00        | 17,500.00        | 17,500.00        | 21,000.00         | 21,000.00         | 21,000.00         | 22,750.00         | 22,750.00         | 22,750.00         | 24,500.00         | 24,500.00         | 24,500.00         | 257,250.00          |
| เดรสยาว                             | 15,750.00        | 15,750.00        | 15,750.00        | 20,250.00         | 20,250.00         | 20,250.00         | 22,500.00         | 22,500.00         | 22,500.00         | 24,750.00         | 24,750.00         | 24,750.00         | 249,750.00          |
| กางเกงขาสั้น                        | 11,250.00        | 11,250.00        | 11,250.00        | 13,750.00         | 13,750.00         | 13,750.00         | 15,000.00         | 15,000.00         | 15,000.00         | 17,500.00         | 17,500.00         | 17,500.00         | 172,500.00          |
| กางเกงขายาว                         | 12,000.00        | 12,000.00        | 12,000.00        | 14,000.00         | 14,000.00         | 14,000.00         | 16,000.00         | 16,000.00         | 16,000.00         | 18,000.00         | 18,000.00         | 18,000.00         | 180,000.00          |
| กระโปรงสั้น                         | 8,750.00         | 8,750.00         | 8,750.00         | 10,000.00         | 10,000.00         | 10,000.00         | 11,250.00         | 11,250.00         | 11,250.00         | 13,750.00         | 13,750.00         | 13,750.00         | 131,250.00          |
| กระโปรงยาว                          | 10,500.00        | 10,500.00        | 10,500.00        | 12,250.00         | 12,250.00         | 12,250.00         | 14,000.00         | 14,000.00         | 14,000.00         | 15,750.00         | 15,750.00         | 15,750.00         | 157,500.00          |
| <b>รวมรายได้ (บาท)</b>              | <b>85,750.00</b> | <b>85,750.00</b> | <b>85,750.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>1,294,500.00</b> |
| <b>เงินสตรับจากการขาย<br/>(บาท)</b> | <b>85,750.00</b> | <b>85,750.00</b> | <b>85,750.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>102,500.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>114,000.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>129,250.00</b> | <b>1,294,500.00</b> |

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 การประมาณการรายได้จากการขาย

| รายการ                         | ปีที่ 1             | ปีที่ 2             | ปีที่ 3             | ปีที่ 4             | ปีที่ 5             |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>จำนวนเสื้อผ้า(ตัว)</b>      |                     |                     |                     |                     |                     |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด          | 585                 | 614.25              | 643.5               | 672.75              | 702                 |
| เดรสสั้น                       | 735                 | 771.75              | 808.5               | 845.25              | 882                 |
| เดรสยาว                        | 555                 | 582.75              | 610.5               | 638.25              | 666                 |
| กางเกงขาสั้น                   | 690                 | 724.5               | 759                 | 793.5               | 828                 |
| กางเกงขายาว                    | 450                 | 472.5               | 495                 | 517.5               | 540                 |
| กระโปรงสั้น                    | 525                 | 551.25              | 577.5               | 603.75              | 630                 |
| กระโปรงยาว                     | 450                 | 472.5               | 495                 | 517.5               | 540                 |
| <b>รวมจำนวนเสื้อผ้า (ตัว)</b>  | <b>3,990</b>        | <b>4,189.5</b>      | <b>4,389.0</b>      | <b>4,588.5</b>      | <b>4,788.0</b>      |
| <b>ราคาเสื้อผ้า (บาท/ตัว)</b>  |                     |                     |                     |                     |                     |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด          | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 |
| เดรสสั้น                       | 350                 | 350                 | 350                 | 350                 | 350                 |
| เดรสยาว                        | 450                 | 450                 | 450                 | 450                 | 450                 |
| กางเกงขาสั้น                   | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 |
| กางเกงขายาว                    | 400                 | 400                 | 400                 | 400                 | 400                 |
| กระโปรงสั้น                    | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 | 250                 |
| กระโปรงยาว                     | 350                 | 350                 | 350                 | 350                 | 350                 |
| <b>ราคาขายเฉลี่ย</b>           | <b>329</b>          | <b>329</b>          | <b>329</b>          | <b>329</b>          | <b>329</b>          |
| <b>รายได้จากการขาย (บาท)</b>   |                     |                     |                     |                     |                     |
| เสื้อสายเดี่ยว แขนกุด          | 146,250.00          | 153,562.50          | 160,875.00          | 168,187.50          | 175,500.00          |
| เดรสสั้น                       | 257,250.00          | 270,112.50          | 282,975.00          | 295,837.50          | 308,700.00          |
| เดรสยาว                        | 249,750.00          | 262,237.50          | 274,725.00          | 287,212.50          | 299,700.00          |
| กางเกงขาสั้น                   | 172,500.00          | 181,125.00          | 189,750.00          | 198,375.00          | 207,000.00          |
| กางเกงขายาว                    | 180,000.00          | 189,000.00          | 198,000.00          | 207,000.00          | 216,000.00          |
| กระโปรงสั้น                    | 131,250.00          | 137,812.50          | 144,375.00          | 150,937.50          | 157,500.00          |
| กระโปรงยาว                     | 157,500.00          | 165,375.00          | 173,250.00          | 181,125.00          | 189,000.00          |
| <b>รวมรายได้ (บาท)</b>         | <b>1,294,500.00</b> | <b>1,359,225.00</b> | <b>1,423,950.00</b> | <b>1,488,675.00</b> | <b>1,553,400.00</b> |
| <b>เงินสดรับจากการขาย(บาท)</b> | <b>1,294,500.00</b> | <b>1,359,225.00</b> | <b>1,423,950.00</b> | <b>1,488,675.00</b> | <b>1,553,400.00</b> |

ตารางที่ 15 การประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขาย

| รายการ   | ปีที่ 1           | ปีที่ 2           | ปีที่ 3           | ปีที่ 4           | ปีที่ 5           |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>ต้นทุนค่าบริการ(บาท)</b>                      |                   |                   |                   |                   |                   |
| ค่าแรงงานทางตรงในการขาย                          | 519,000.00        | 538,950.00        | 558,900.00        | 578,850.00        | 598,800.00        |
| ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการขาย                       | 10,000.00         | 10,500.00         | 11,000.00         | 11,500.00         | 12,000.00         |
| ค่าสาธารณูปโภค                                   | 12,000.00         | 12,600.00         | 13,200.00         | 13,800.00         | 14,400.00         |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ                         | 10,000.00         | 10,500.00         | 11,000.00         | 11,500.00         | 12,000.00         |
| ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และเครื่องมือ<br>ในการบริการ | -                 | 2,000.00          | 2,100.00          | 2,200.00          | 2,300.00          |
| <b>รวมต้นทุนการขาย</b>                           | <b>551,000.00</b> | <b>574,550.00</b> | <b>596,200.00</b> | <b>617,850.00</b> | <b>639,500.00</b> |
| <b>ค่าเสื่อมราคาส่วนของการขาย(บาท)</b>           |                   |                   |                   |                   |                   |
| ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการขาย                     | 5,634.00          | 5,634.00          | 5,634.00          | 5,634.00          | 5,618.00          |
| <b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการขาย</b>            | <b>5,634.00</b>   | <b>5,634.00</b>   | <b>5,634.00</b>   | <b>5,634.00</b>   | <b>5,618.00</b>   |
| <b>รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น</b>                | <b>556,634.00</b> | <b>580,184.00</b> | <b>601,834.00</b> | <b>623,484.00</b> | <b>645,118.00</b> |
| <b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขาย</b>              | <b>551,000.00</b> | <b>574,550.00</b> | <b>596,200.00</b> | <b>617,850.00</b> | <b>639,500.00</b> |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 16 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

| รายการ  | ปีที่ 1           | ปีที่ 2           | ปีที่ 3           | ปีที่ 4           | ปีที่ 5           |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร(บาท)</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร                             | 408,000.00        | 428,400.00        | 448,800.00        | 469,200.00        | 489,600.00        |
| ค่าเช่าพื้นที่                                  | 180,000.00        | 180,000.00        | 180,000.00        | 180,000.00        | 180,000.00        |
| ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์/<br>โทรสาร                   | 6,000.00          | 6,300.00          | 6,600.00          | 6,900.00          | 7,200.00          |
| ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลือง<br>สำนักงาน           | 2,000.00          | 2,100.00          | 2,200.00          | 2,300.00          | 2,400.00          |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ                        | 10,000.00         | 10,500.00         | 11,000.00         | 11,500.00         | 12,000.00         |
| ค่าใช้จ่ายในการ<br>ดำเนินการเริ่มแรก            | 70,000.00         | -                 | -                 | -                 | -                 |
| <b>รวมค่าใช้จ่ายในการขาย<br/>และบริหาร</b>      | <b>676,000.00</b> | <b>627,300.00</b> | <b>648,600.00</b> | <b>669,900.00</b> | <b>691,200.00</b> |
| <b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการ<br/>ขายและบริหาร</b>    |                   |                   |                   |                   |                   |
| ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้<br>สำนักงาน             | 3,640.00          | 3,640.00          | 3,640.00          | 3,640.00          | 3,637.00          |
| <b>รวมค่าเสื่อมราคา</b>                         | <b>3,640.00</b>   | <b>3,640.00</b>   | <b>3,640.00</b>   | <b>3,640.00</b>   | <b>3,637.00</b>   |
| <b>รวมค่าใช้จ่ายในการขาย<br/>และบริหาร</b>      | <b>679,640.00</b> | <b>630,940.00</b> | <b>652,240.00</b> | <b>673,540.00</b> | <b>694,837.00</b> |
| <b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการ<br/>ขายและบริหาร</b> | <b>676,000.00</b> | <b>627,300.00</b> | <b>648,600.00</b> | <b>669,900.00</b> | <b>691,200.00</b> |

ตารางที่ 17 การประมาณการงบกำไรขาดทุน

| รายการ                             | ปีที่ 1             | ปีที่ 2             | ปีที่ 3             | ปีที่ 4             | ปีที่ 5             |
|------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| รายได้                             |                     |                     |                     |                     |                     |
| รายได้จากการบริการ                 | 1,294,500.00        | 1,359,225.00        | 1,423,950.00        | 1,488,675.00        | 1,553,400.00        |
| <b>รวมรายได้</b>                   | <b>1,294,500.00</b> | <b>1,359,225.00</b> | <b>1,423,950.00</b> | <b>1,488,675.00</b> | <b>1,553,400.00</b> |
| หัก-ต้นทุนการขาย                   | 556,634.00          | 580,184.00          | 601,834.00          | 623,484.00          | 645,118.00          |
| <b>กำไรขั้นต้น</b>                 | <b>737,866.00</b>   | <b>779,041.00</b>   | <b>822,116.00</b>   | <b>865,191.00</b>   | <b>908,282.00</b>   |
| หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร | 679,640.00          | 630,940.00          | 652,240.00          | 673,540.00          | 694,837.00          |
| <b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้</b>      | <b>58,226.00</b>    | <b>148,101.00</b>   | <b>169,876.00</b>   | <b>191,651.00</b>   | <b>213,445.00</b>   |
| หัก-ภาษีเงินได้นิติบุคคล           | 8,733.90            | 22,215.15           | 25,481.40           | 28,747.65           | 32,016.75           |
| <b>กำไร(ขาดทุน)สุทธิ</b>           | <b>49,492.10</b>    | <b>125,885.85</b>   | <b>144,394.60</b>   | <b>162,903.35</b>   | <b>181,428.25</b>   |
| <b>กำไร(ขาดทุน)สะสม</b>            | <b>49,492.10</b>    | <b>175,377.95</b>   | <b>319,772.55</b>   | <b>482,675.90</b>   | <b>664,104.15</b>   |

ตารางที่ 18 การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล

| การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล                         | ปีที่ 1         | ปีที่ 2          | ปีที่ 3          | ปีที่ 4          | ปีที่ 5          |
|--|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| กำไรก่อนหักภาษีเงินได้                               | 58,226.00       | 148,101.00       | 169,876.00       | 191,651.00       | 213,445.00       |
| ช่วงเงินได้สุทธิ 1 - 150,000 ได้รับยกเว้น            | -               | -                | -                | -                | -                |
| ช่วงเงินได้สุทธิ 150,001 - 1,000,000 อัตราภาษี 15%   | 8,733.90        | 22,215.15        | 25,481.40        | 28,747.65        | 32,016.75        |
| ช่วงเงินได้สุทธิ 1,000,001 - 3,000,000 อัตราภาษี 25% | -               | -                | -                | -                | -                |
| <b>ภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>                          | <b>8,733.90</b> | <b>22,215.15</b> | <b>25,481.40</b> | <b>28,747.65</b> | <b>32,016.75</b> |

ตารางที่ 19 การประมาณการงบกระแสเงินสด

| รายการ                                     | ปีที่ 1            | ปีที่ 2           | ปีที่ 3           | ปีที่ 4           | ปีที่ 5             |
|--|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| <b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>      |                    |                   |                   |                   |                     |
| เงินสดรับจากการขาย(บาท)                    | 1,294,500.00       | 1,359,225.00      | 1,423,950.00      | 1,488,675.00      | 1,553,400.00        |
| เงินสดจ่ายค่าซื้อวัตถุดิบ<br>ทางตรง (บาท)  | (0.00)             | (0.00)            | (0.00)            | (0.00)            | (0.00)              |
| เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ<br>บริการ        | (551,000.00)       | (574,550.00)      | (596,200.00)      | (617,850.00)      | (639,500.00)        |
| เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการขาย<br>และบริหาร    | (676,000.00)       | (627,300.00)      | (648,600.00)      | (669,900.00)      | (691,200.00)        |
| เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้                   | -                  | (8,733.90)        | (22,215.15)       | (25,481.40)       | (28,747.65)         |
| <b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b> | <b>67,500.00</b>   | <b>148,641.10</b> | <b>156,934.85</b> | <b>175,443.60</b> | <b>193,952.35</b>   |
| <b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>          |                    |                   |                   |                   |                     |
| เงินสดจ่ายลงทุนในอุปกรณ์<br>การบริการ      | (28,170.00)        | -                 | -                 | -                 | -                   |
| เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้<br>สำนักงาน    | (18,200.00)        | -                 | -                 | -                 | -                   |
| <b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>     | <b>(46,370.00)</b> | <b>-</b>          | <b>-</b>          | <b>-</b>          | <b>-</b>            |
| <b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาทุน</b>       |                    |                   |                   |                   |                     |
| เงินสดรับจากเจ้าของ                        | 316,370.00         |                   |                   |                   |                     |
| <b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาทุน</b>  | <b>316,370.00</b>  |                   |                   |                   |                     |
| <b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>                    | <b>337,500.00</b>  | <b>148,641.10</b> | <b>156,934.85</b> | <b>175,443.60</b> | <b>193,952.35</b>   |
| <b>บวก กระแสเงินสดต้นงวด</b>               | <b>-</b>           | <b>337,500.00</b> | <b>486,141.10</b> | <b>643,075.95</b> | <b>818,519.55</b>   |
| <b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>             | <b>337,500.00</b>  | <b>486,141.10</b> | <b>643,075.95</b> | <b>818,519.55</b> | <b>1,012,471.90</b> |

ตารางที่ 20 การประมาณการงบดุล

| รายการ                             | ปีที่ 1           | ปีที่ 2           | ปีที่ 3           | ปีที่ 4           | ปีที่ 5             |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| <b>สินทรัพย์</b>                   |                   |                   |                   |                   |                     |
| <b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>          |                   |                   |                   |                   |                     |
| เงินสดและเงินฝากธนาคาร             | 337,500.00        | 486,141.10        | 643,075.95        | 818,519.55        | 1,012,471.90        |
| <b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>       | <b>337,500.00</b> | <b>486,141.10</b> | <b>643,075.95</b> | <b>818,519.55</b> | <b>1,012,471.90</b> |
| <b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>       |                   |                   |                   |                   |                     |
| อุปกรณ์-สุทธิ                      | 37,096.00         | 27,822.00         | 18,548.00         | 9,274.00          | 19.00               |
| <b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>    | <b>37,096.00</b>  | <b>27,822.00</b>  | <b>18,548.00</b>  | <b>9,274.00</b>   | <b>19.00</b>        |
| <b>รวมสินทรัพย์</b>                | <b>374,596.00</b> | <b>513,963.10</b> | <b>661,623.95</b> | <b>827,793.55</b> | <b>1,012,490.90</b> |
| <b>หนี้สิน</b>                     |                   |                   |                   |                   |                     |
| <b>หนี้สินหมุนเวียน</b>            |                   |                   |                   |                   |                     |
| ภาษีเงินได้ค้างจ่าย                | 8,733.90          | 22,215.15         | 25,481.40         | 28,747.65         | 32,016.75           |
| <b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>         | <b>8,733.90</b>   | <b>22,215.15</b>  | <b>25,481.40</b>  | <b>28,747.65</b>  | <b>32,016.75</b>    |
| <b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>         |                   |                   |                   |                   |                     |
| <b>รวมหนี้สิน</b>                  | <b>8,733.90</b>   | <b>22,215.15</b>  | <b>25,481.40</b>  | <b>28,747.65</b>  | <b>32,016.75</b>    |
| <b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>           |                   |                   |                   |                   |                     |
| ทุนวอล์กัลกัษณ์ แสงสุวรรณ          | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00          |
| ทุนศฤศร จันทรสร                    | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00        | 158,185.00          |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม                   | 49,492.10         | 175,377.95        | 319,772.55        | 482,675.90        | 664,104.15          |
| <b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>        | <b>365,862.10</b> | <b>491,747.95</b> | <b>636,142.55</b> | <b>799,045.90</b> | <b>980,474.15</b>   |
| <b>รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น</b> | <b>374,596.00</b> | <b>513,963.10</b> | <b>661,623.95</b> | <b>827,793.55</b> | <b>1,012,490.90</b> |

ตารางที่ 21 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

| รายการการวิเคราะห์                               | หน่วย | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5       |
|--|-------|---------|---------|---------|---------|---------------|
| <b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>                 |       |         |         |         |         |               |
| อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน                        | เท่า  | 38.64   | 21.88   | 25.24   | 28.47   | 31.62         |
| อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว                       | เท่า  | 38.64   | 21.88   | 25.24   | 28.47   | 31.62         |
| <b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b> |       |         |         |         |         |               |
| อัตราหมุนเวียนของสินค้า                          | รอบ   | -       | -       | -       | -       | -             |
| ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ                            | วัน   | -       | -       | -       | -       | -             |
| อัตราการหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร                   | รอบ   | 34.90   | 48.85   | 76.77   | 160.52  | -             |
| อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม                      | เท่า  | 3.46    | 2.64    | 2.15    | 1.80    | 1.53          |
| <b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้</b>             |       |         |         |         |         |               |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน                           | เท่า  | 0.02    | 0.05    | 0.04    | 0.04    | 0.03          |
| หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม                           | เท่า  | 0.02    | 0.04    | 0.04    | 0.03    | 0.03          |
| ความสามารถในการชำระดอกเบี้ย                      | เท่า  | -       | -       | -       | -       | -             |
| <b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>      |       |         |         |         |         |               |
| อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)              | %     | 15.54   | 28.82   | 25.68   | 23.15   | 21.08         |
| อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)      | %     | 13.53   | 25.60   | 22.70   | 20.39   | 18.50         |
| อัตรากำไรขั้นต้น                                 | %     | 57.00   | 57.32   | 57.73   | 58.12   | 58.47         |
| อัตรากำไรจากการดำเนินงาน                         | %     | 4.50    | 10.90   | 11.93   | 12.87   | 13.74         |
| <b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>               |       |         |         |         |         |               |
| มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(Net Present Value)           |       |         |         |         |         | 257,568.11    |
| อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)                          |       |         |         |         |         | 26.39%        |
| ระยะเวลากินทุน                                   |       |         |         |         |         | 2 ปี 11 เดือน |

**บทที่ 8**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

เพื่อให้เสื้อผ้า ร้านเสื้อผ้า Thanks shop สามารถปรับแผนดำเนินงานในสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยมีแผนรองรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

1. การเข้ามาของผู้แข่งรายใหม่
    - รักษาระดับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อคงรักษาลูกค้าเดิมไว้
    - เพิ่มสายผลิตภัณฑ์ รูปแบบที่หลากหลาย เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่
    - ปรับปรุงการบริการของพนักงาน
    - สร้างภาพลักษณ์ของร้านให้เหนือกว่าคู่แข่ง
  2. ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย
    - เพิ่มการส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์
    - ปรับเป้าหมายไปตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น
    - เตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาใช้หมุนเวียน เพื่อไม่ให้ขาดสภาพคล่อง
  3. จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
    - ขยายสาขาให้ครอบคลุม และสอดคล้องต่อความต้องการ
  4. ราคาของสินค้าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น
    - พยายามศึกษาแนวโน้มของเศรษฐกิจ เพื่อการวางแผนจัดการสินค้าคงคลัง
    - แสวงหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบใหม่ๆ
- วางแผนวิเคราะห์ต้นทุนในทุกด้าน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่สามารถลดได้ หรือต้นทุนที่สามารถหลีกเลี่ยงได้
5. การลาออกหรือลาจก ลาป่วยของพนักงาน
    - มีสวัสดิการที่ดีให้แก่พนักงาน
    - มีกฎระเบียบให้แจ้งล่วงหน้าก่อนการ ลาจกหรือลาป่วยอย่างน้อย 3 วัน และสามารถลาจกได้ไม่เกิน 1 สัปดาห์ ลาป่วยได้ไม่เกิน 2 สัปดาห์
    - จัดลูกจ้างชั่วคราว เพื่อเป็นการแก้ไขเฉพาะหน้าไปได้ในระยะหนึ่ง
  6. ความล้มสัยหรือการตกยุคของเสื้อผ้า
    - มีการลดราคาสำหรับเสื้อผ้าล้มสัย

### บรรณานุกรม

- กัลยา วานิชย์บัญชา. การใช้SPSS For Window ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 11.  
 กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2551.
- เกรียงไกร พิริยะอนนท์. แผนธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่นสำเร็จรูป. เพชรบุรี : สาขาการจัดการธุรกิจ  
 ทัวไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.
- คอตเลอร์, ฟิลลิป. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อิน โด ไชน่า, 2546.
- นิตยาพร เสมอใจ. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2547.
- วิทวัส รุ่งเรืองผล. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.
- วิเชียร วงศ์นิชากุล, ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้วและ โชติรส กมลสวัสดิ์. หลักการตลาด. ปทุมธานี: ภาควิชา  
 การตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2550.
- โกสินทร์ คำพินิจ. แผนธุรกิจการขายเสื้อผ้า[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 30 พฤศจิกายน 2554. ได้มาจาก  
[http://www.bloggang.com/mamblog.php?id=addsiripun&month=07-01-  
 2007&group=2&gblog=1](http://www.bloggang.com/mamblog.php?id=addsiripun&month=07-01-2007&group=2&gblog=1)
- ฉัตรศิริ ปิยะพิมลสิทธิ์. การใช้ SPSS ในการวิเคราะห์ข้อมูล [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน  
 2551. ได้มาจาก <http://www.watpon.com/spss>
- บทความวิชาการเรื่องอุปกรณ์การตัดเย็บเสื้อผ้า [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 29 พฤศจิกายน 2551.  
 ได้มาจาก [http://www.rit.ac.th/www\\_km/03/080453-22.pdf](http://www.rit.ac.th/www_km/03/080453-22.pdf)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาควิชา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ชุดที่ 

## แบบสอบถาม

เรื่อง พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภค  
ในบริเวณตลาดนัดเมเจอร์ปิ่นเกล้า

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการ เลือกซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคในบริเวณตลาดนัดเมเจอร์ปิ่นเกล้า
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลและทัศนคติการบริโภค ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคในบริเวณตลาดนัดเมเจอร์ปิ่นเกล้า

## คำชี้แจง

1. แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน  
ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ส่วนที่ 2 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเสื้อผ้า  
ส่วนที่ 3 ข้อมูลทัศนคติการบริโภคที่มีต่อเสื้อผ้าแฟชั่น
2. โปรดอ่านคำชี้แจงและข้อความในแบบสอบถามอย่างละเอียด กรุณาตอบคำถามทุกข้อ และตอบให้ตรงกับความเป็นจริง

ผลงานวิจัยนี้ศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการวิจัยสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ (761 427) หลักสูตรปริญญาตรี ปริญญาโท สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามจากท่านเป็นอย่างดี และขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถามชุดนี้

\*\*\* (การแสดงความคิดเห็นในครั้งนี้จะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อท่านทุกกรณี) \*\*\*

ข้อมูลส่วนตัว และความคิดเห็นของท่านจะถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ด้านการศึกษานั้น

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

(ให้ท่านพิจารณาข้อความต่อไปนี้แล้วทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่อง○ ที่ท่านต้องการเลือก)

#### 1. เพศ

○ชาย

○หญิง

#### 2. อายุ

○ต่ำกว่า 18

○18-25

○26-35

○36-45

○46 ปีขึ้นไป

#### 3. อาชีพ

○ข้าราชการ

○พนักงานรัฐวิสาหกิจ

○รับจ้างทั่วไป

○พนักงานประจำ

○อาชีพอิสระ

○ธุรกิจส่วนตัว

○นักศึกษา/นักเรียน

#### 4. ระดับการศึกษา

○มัธยมศึกษา

○ปวช.

○ปวส.

○ปริญญาตรี

○ปริญญาโท

○ปริญญาเอก

#### 5. รายได้ต่อเดือน

○ต่ำกว่า 5,000 บาท

○5,000-10,000 บาท

○10,001-20000 บาท

○20,001 บาทขึ้นไป



## 6. สถานะ

โสด                       สมรส                       หย่าร้าง                       แยกกันอยู่

## ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเสื้อผ้า

(ให้ท่านพิจารณาข้อความต่อไปนี้แล้วทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่อง  ที่ท่านต้องการเลือก)

## 1. เหตุผลที่คุณตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องแต่งกาย(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ซื้อเมื่อชอบ                       ซื้อเมื่อมีโอกาสสำคัญ                       ซื้อเมื่อมีการเดินทางท่องเที่ยว

ซื้อเมื่อมีการจัดรายการลดราคา                       อื่นๆ

## 2. เสื้อผ้าของคุณมีเสื้อผ้าประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เสื้อเชิ้ต                       เสื้อคอกลม คอวี                       กางเกงขาสั้น                       กางเกงขายาว

เดรส                       กระโปรง                       มินิสเกิร์ต                       อื่นๆ

## 3. คุณต้องการเลือกรูปแบบใด

ตามเทรนด์                       เรียบง่าย คลาสสิก                       เท่ๆ เก๋ๆ ไม่เหมือนใคร

สวมใส่ได้หลายโอกาส                       แบบใดก็สวมใส่ได้                       อื่นๆ

## 4. แนวเสื้อผ้าที่คุณชอบ

วินเทจ                       เสื้อผ้าโทนสีอ่อน (ขาว ฟ้ายา)                       ตามแฟชั่น (เกาหลี)

เสื้อผ้าโทนสีดูฉลาด (แดง ส้ม)                       อื่นๆ (เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต กางเกงยีนส์)

## 5. พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าโดยเฉลี่ย ต่อความถี่ในการเลือกซื้อ

ทุกสัปดาห์                       ทุก 2 สัปดาห์                       ทุกเดือน                       ทุก 3 เดือน

ทุก 6 เดือน                       ทุกปี                       อื่นๆ

## 6. สถานที่ที่คุณเลือกซื้อเสื้อผ้า

ห้างสรรพสินค้า      ตลาดนัด      สั่งตัด      อื่นๆ

## 7. คุณรู้จักรูปแบบเสื้อผ้าในยุค 50 (1950) หรือไม่

รู้จัก      รู้จักเล็กน้อย      ไม่รู้จักเลย

## 8. คุณชื่นชอบเสื้อผ้าแนวย้อนยุคหรือไม่

ชอบมาก สวมใส่บ่อย

ชอบ สวมใส่ในบางครั้ง

ไม่ชอบ ไม่เคยสวมใส่

## 9. คุณติดตามแฟชั่นเสื้อผ้าจากที่ใด

นิตยสาร      โทรทัศน์      อินเทอร์เน็ต

ห้างสรรพสินค้า      งานแฟชั่นโชว์      อื่นๆ

## 10. ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้า

ตัวเอง      พ่อ-แม่ / พี่-น้อง      เพื่อน      แฟน

## 11. ค่าใช้จ่ายในการซื้อเสื้อผ้าต่อครั้ง

ต่ำกว่า 1000 บาท      1001 – 2000 บาท      2001 บาทขึ้นไป

## 12. ราคาเสื้อผ้าที่คุณเลือกซื้อโดยเฉลี่ย

ต่ำกว่า 200 บาท / ตัว      201 – 400 บาท / ตัว      401 – 600 บาท / ตัว  
601 – 800 บาท / ตัว      801 – 1,000 บาท / ตัว      สูงกว่า 1,000 บาท/ตัว  
อื่นๆ

### 13. คุณพอใจการส่งเสริมการขายใดมากที่สุด

- การลดราคาสินค้า                       การให้ของแถม เมื่อซื้อครบยอดที่กำหนด  
 การมีรายการชิงโชค                       การให้สิทธิ์แลกซื้อสินค้า ในราคาที่ถูกลงกว่าปกติ  
 การโฆษณาตามขนส่งมวลชนต่างๆ     อื่นๆ

### ส่วนที่ 3 การสำรวจทัศนคติการบริโภคที่มีต่อเสื้อผ้าแฟชั่น

(ให้ท่านพิจารณาข้อความต่อไปนี้แล้วทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องที่ท่านเห็นด้วยมากที่สุด)

โดยมีระดับความสำคัญ คือ 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ท่านคิดว่าปัจจัยต่อไปนี้ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าของท่านมากน้อยเพียงใด

ทัศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อผลิตภัณฑ์

| ลักษณะของผลิตภัณฑ์                     | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
|--|------------|------|---------|-----|-----------|
| 1. ประเภทของเสื้อผ้าที่มีให้เลือก      |            |      |         |     |           |
| 2. ขนาดของเสื้อผ้า                     |            |      |         |     |           |
| 3. รูปแบบ ความทันสมัยของเสื้อผ้า       |            |      |         |     |           |
| 4. สีสีนของเสื้อผ้า                    |            |      |         |     |           |
| 5. ลวดลายของเสื้อผ้า                   |            |      |         |     |           |
| 6. ความเรียบร้อยในการตัดเย็บ           |            |      |         |     |           |
| 7. เนื้อผ้าของเสื้อผ้า                 |            |      |         |     |           |
| 8. ความคงทนของสีผ้า                    |            |      |         |     |           |
| 9. ความคงทนของเนื้อผ้า                 |            |      |         |     |           |
| 10. ความมีชื่อเสียงของเสื้อผ้า (Brand) |            |      |         |     |           |
| 11. นโยบายการคืน/เปลี่ยนสินค้า         |            |      |         |     |           |

## ทัศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อราคา

| การเปรียบเทียบราคาเสื้อผ้า | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
|----------------------------|------------|------|---------|-----|-----------|
| 1. ความสวยงามของเสื้อผ้า   |            |      |         |     |           |
| 2. ความคงทน                |            |      |         |     |           |

## ทัศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อสถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย

| สถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย     | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
|------------------------------------|------------|------|---------|-----|-----------|
| 1. จำนวนสถานที่/สาขาจัดจำหน่าย     |            |      |         |     |           |
| 2. การจัดวางสินค้า (ความน่าสนใจ)   |            |      |         |     |           |
| 3. ความสะดวกสบายขณะเลือกซื้อ       |            |      |         |     |           |
| 4. ป้ายบอกตำแหน่งเคาน์เตอร์จำหน่าย |            |      |         |     |           |
| 5. ความสะดวกในการใช้ห้องลองเสื้อ   |            |      |         |     |           |

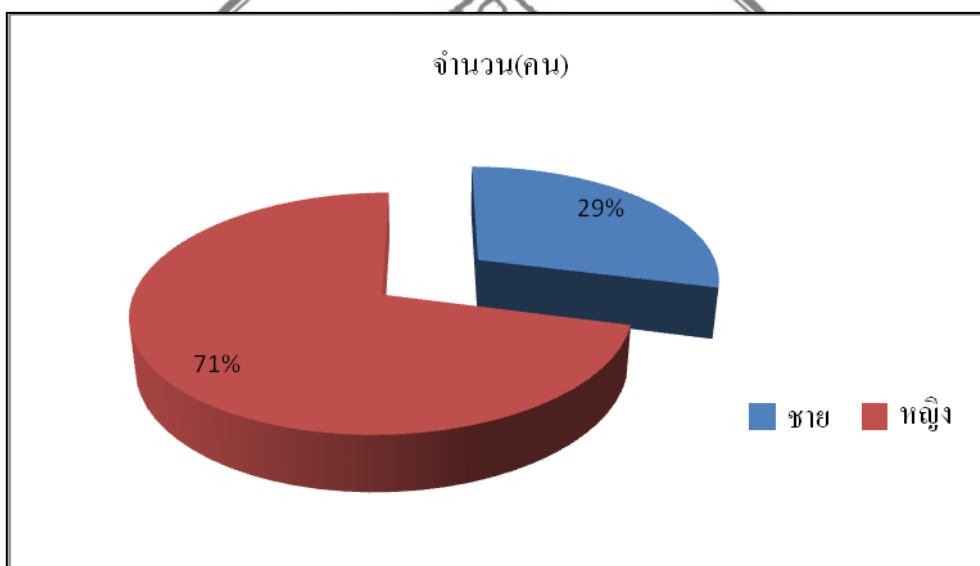
## ทัศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการส่งเสริมการตลาด

| การส่งเสริมการตลาด                    | น้อยที่สุด | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
|---------------------------------------|------------|------|---------|-----|-----------|
| 1. การลดราคาเมื่อซื้อหลายชิ้น         |            |      |         |     |           |
| 2. การบริการของผู้ขาย                 |            |      |         |     |           |
| 3. การลดราคาเมื่อเป็นสมาชิกกับร้านค้า |            |      |         |     |           |
| 4. การโฆษณาในหนังสือพิมพ์             |            |      |         |     |           |
| 5. การโฆษณาในนิตยสารชั้นนำ            |            |      |         |     |           |
| 6. การโฆษณาในแผ่นพับ / โบปปลิว        |            |      |         |     |           |
| 7. การโฆษณาป้ายโฆษณากลางแจ้ง          |            |      |         |     |           |

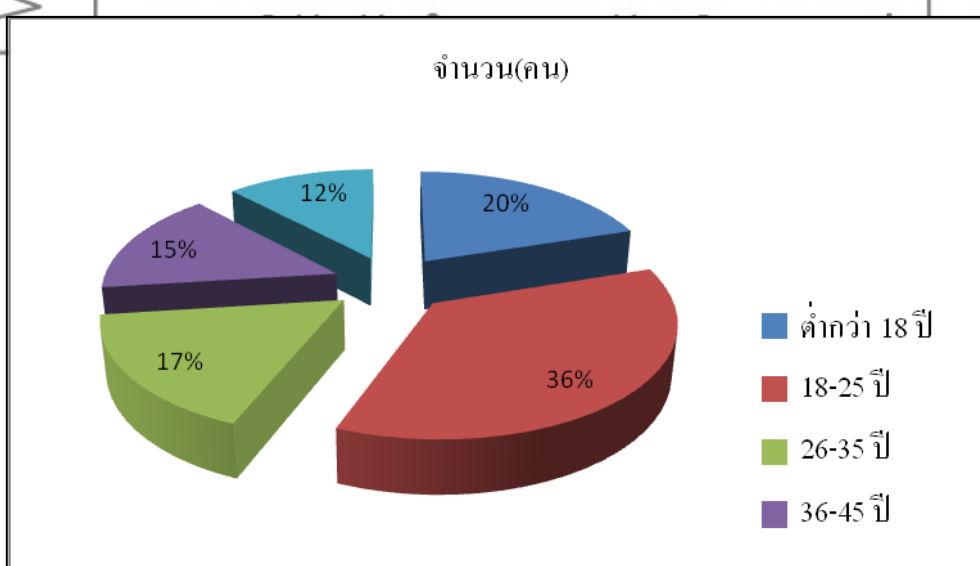
### ผลการวิจัย

ผลการวิจัยทางการตลาดได้จัดให้กลุ่มลูกค้าที่ เลือกซื้อเสื้อผ้า ในบริเวณตลาดนัด เมเจอร์ปิ่นเกล้า ทำแบบสอบถามเพื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับ พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าของ ผู้บริโภค และศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับเสื้อผ้า และการสำรวจทัศนคติการบริโภคที่มีต่อ เสื้อผ้า แฟชั่น โดยทำการ สุ่มตัวอย่างของกลุ่มลูกค้าที่มาเลือกซื้อเสื้อผ้าในบริเวณตลาดนัดเมเจอร์ปิ่นเกล้า จำนวน 100 คน โดยสามารถสรุปผลได้ ดังนี้

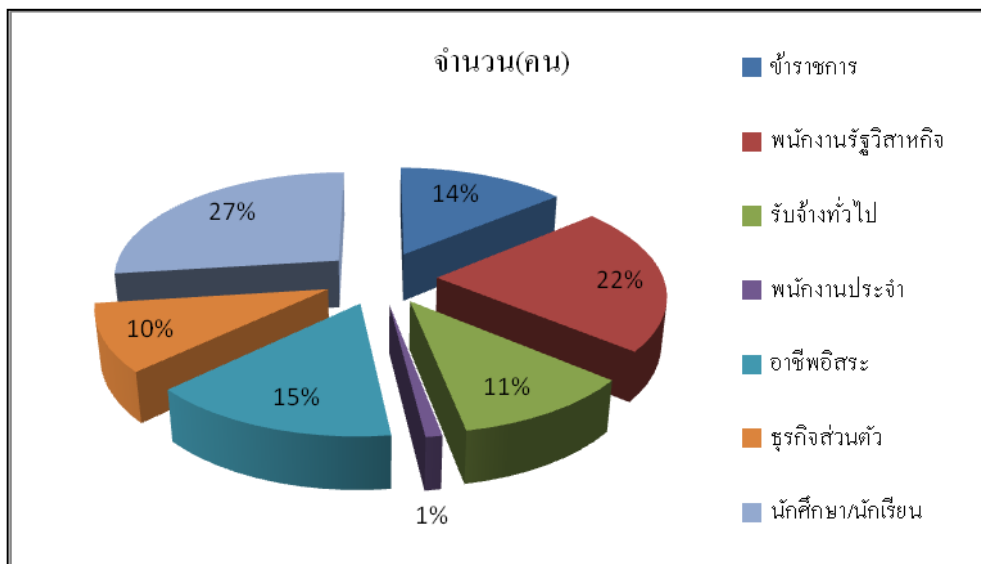
แผนภาพที่ 1 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามเพศ



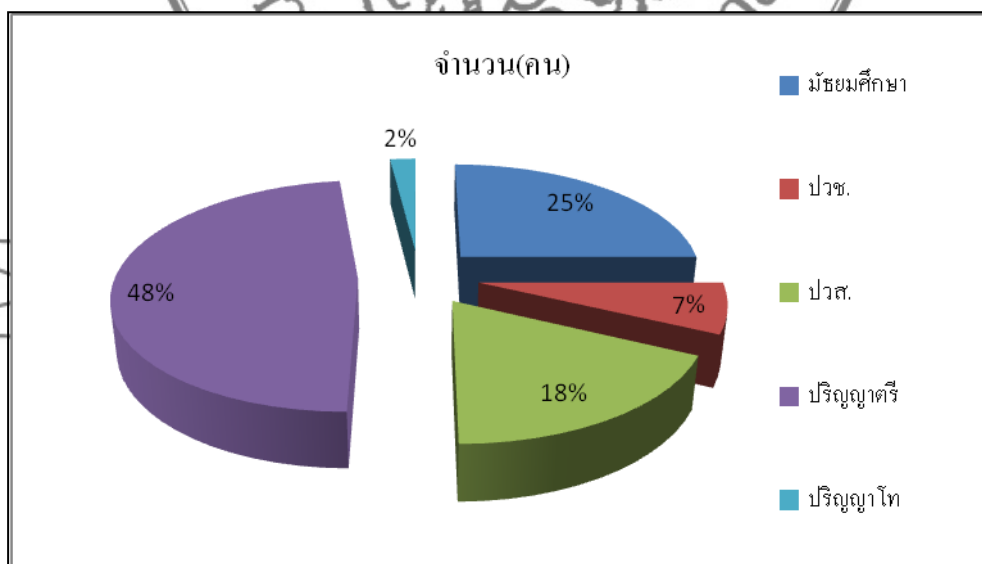
แผนภาพที่ 2 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอายุ



แผนภาพที่ 3 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอาชีพ

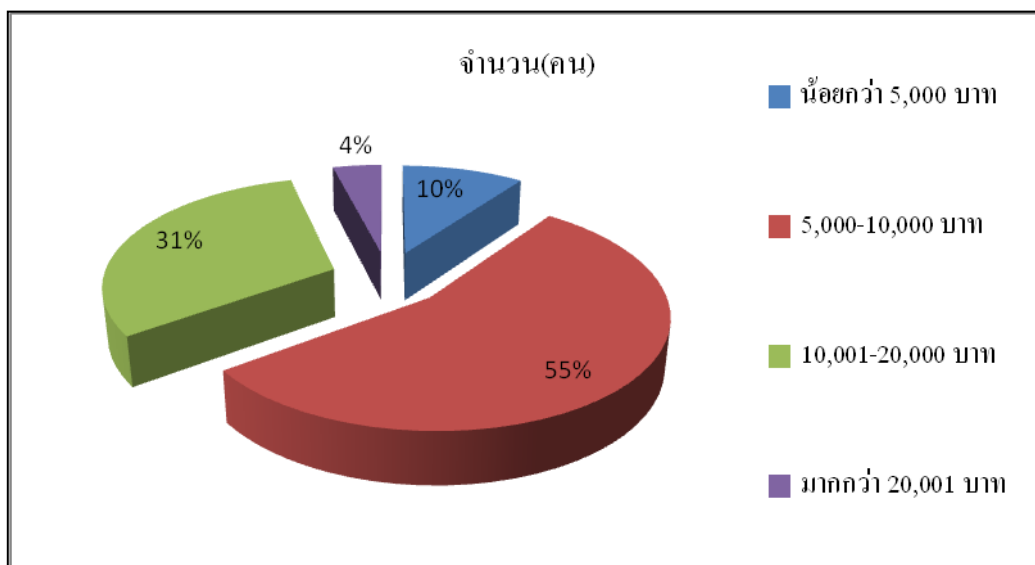


แผนภาพที่ 4 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามระดับการศึกษา

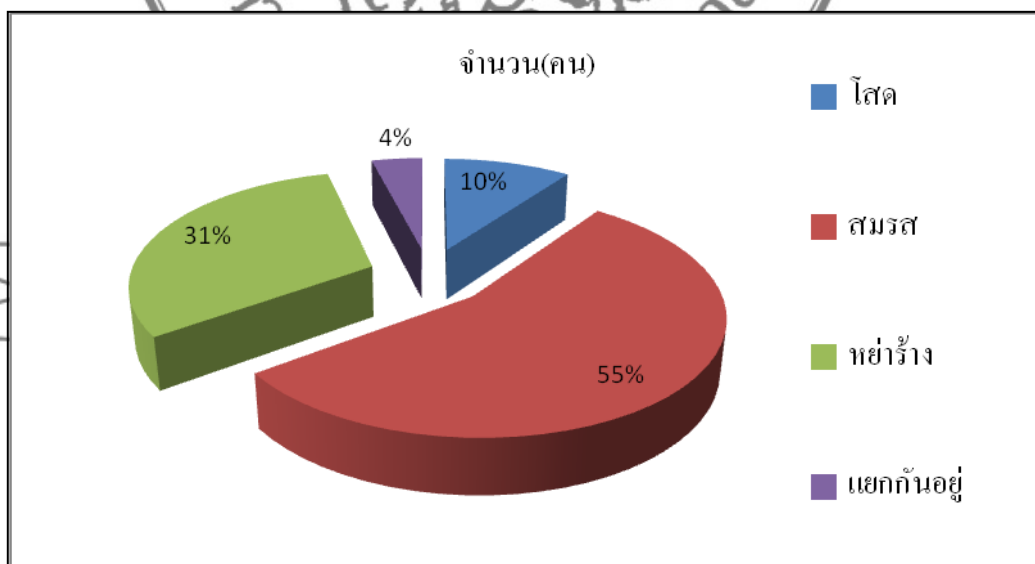




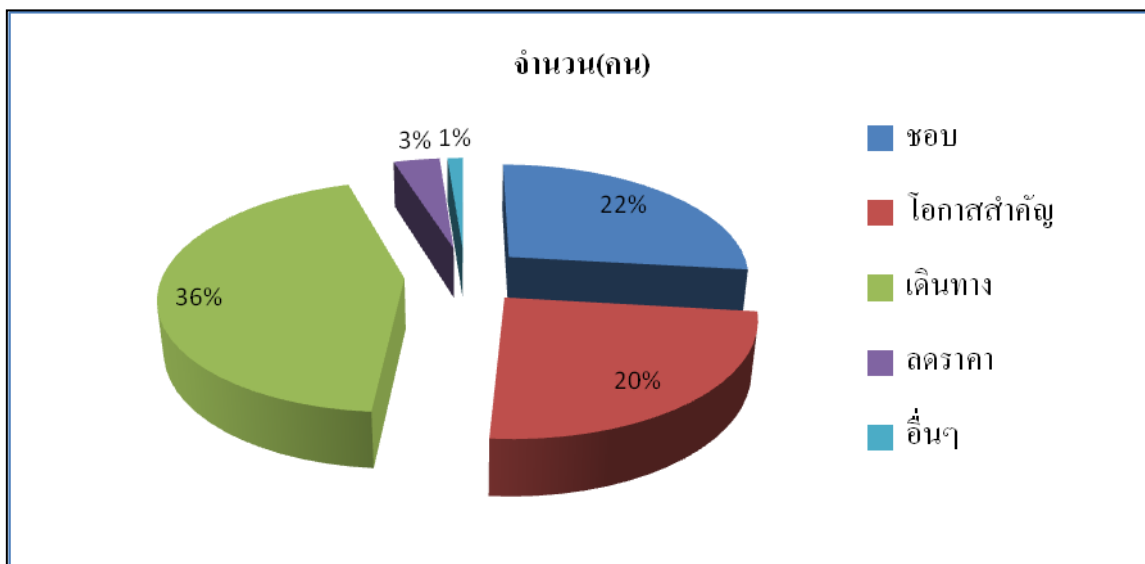
แผนภาพที่ 5 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามรายได้ต่อเดือน



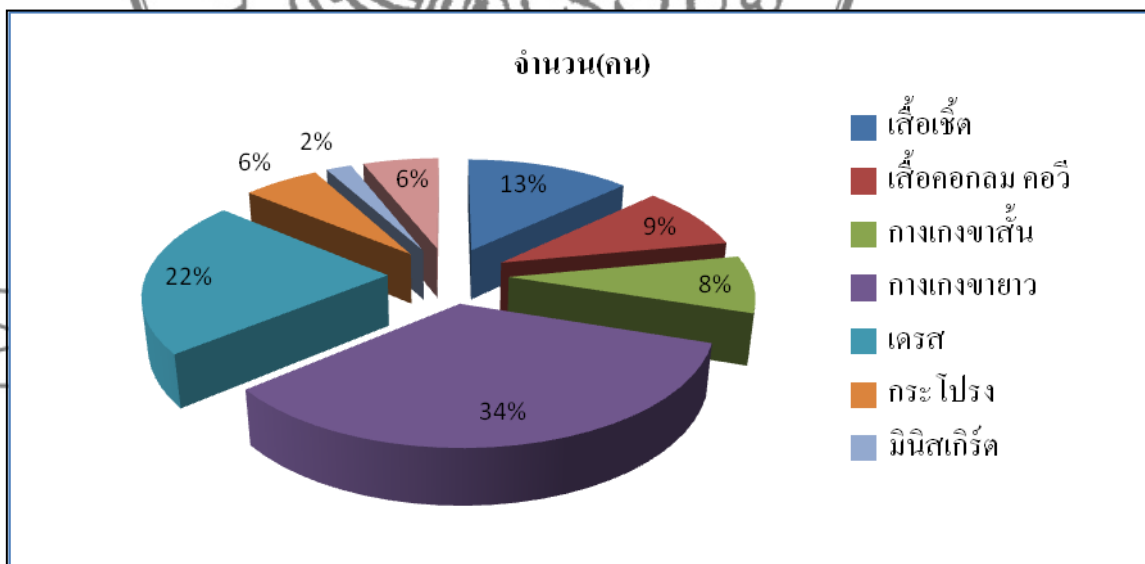
แผนภาพที่ 6 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามสถานภาพสมรส



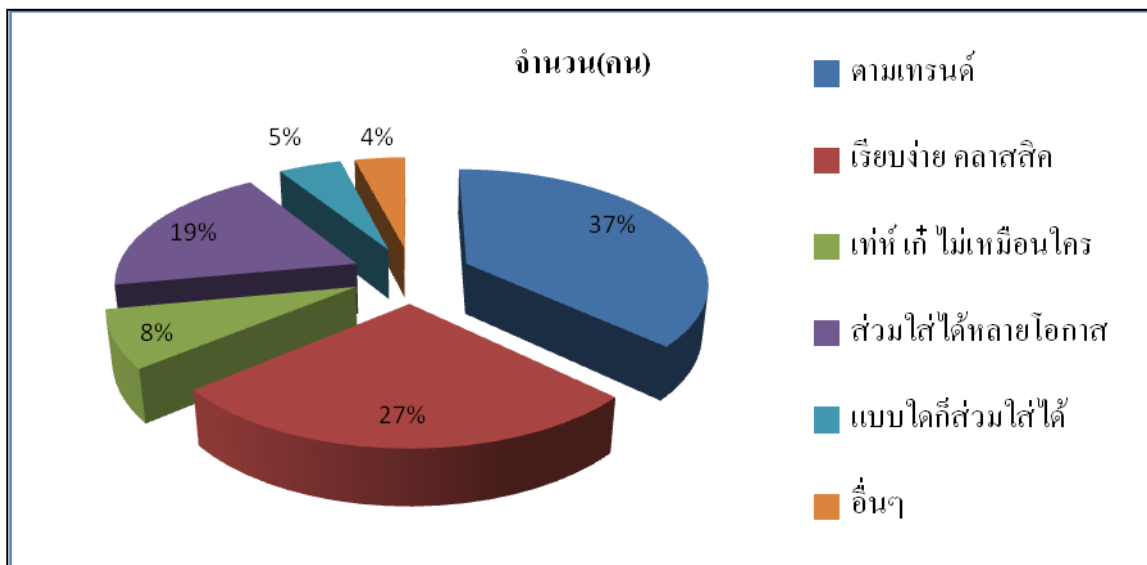
แผนภาพที่ 7 เหตุผลที่ผู้บริโภครักตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องแต่งกาย



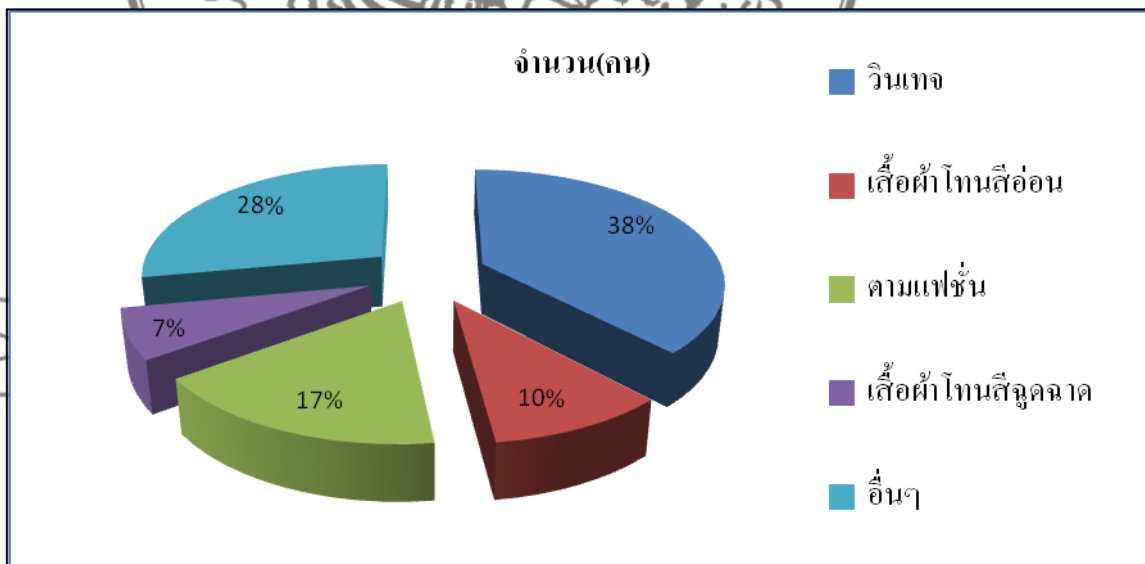
แผนภาพที่ 8 ประเภทเสื้อผ้าที่ผู้บริโภครัก



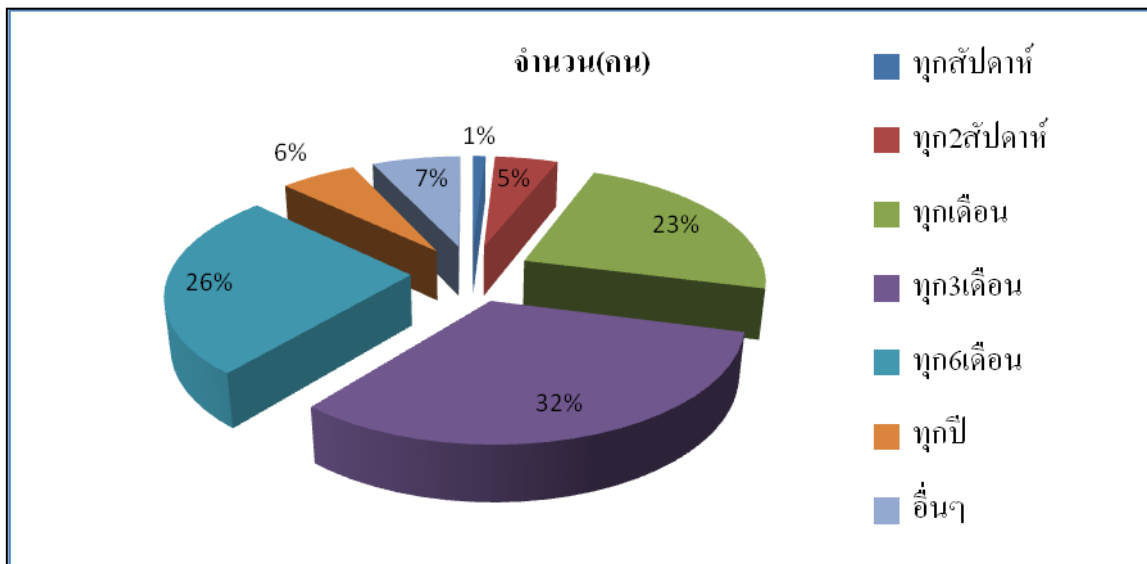
แผนภาพที่ 9 รูปแบบที่ผู้บริโภคร้องการ



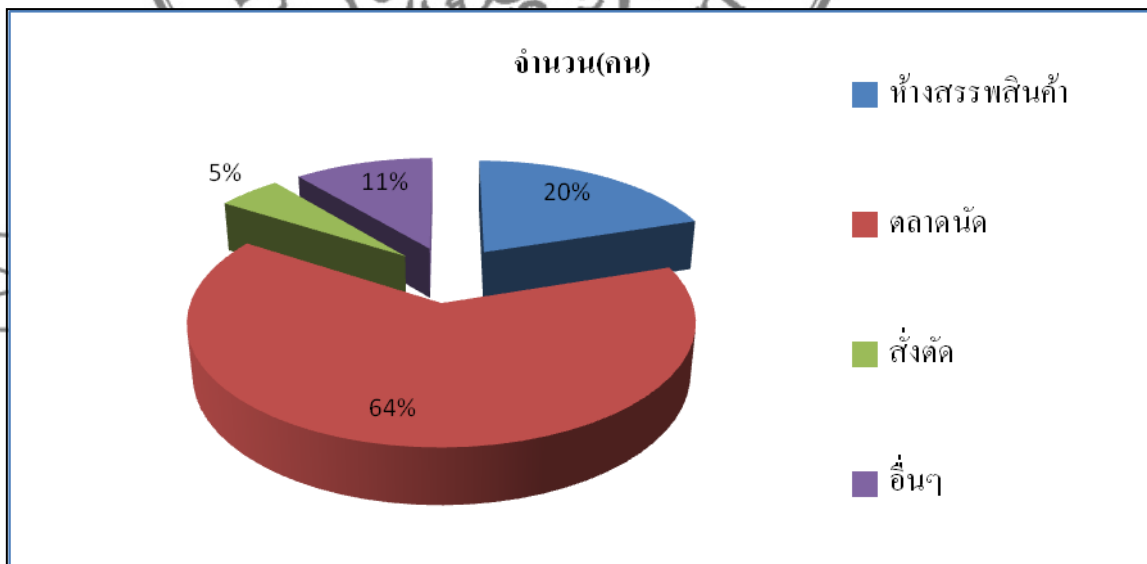
แผนภาพที่ 10 แนวเสื้อผ้าที่ผู้บริโภครชอบ



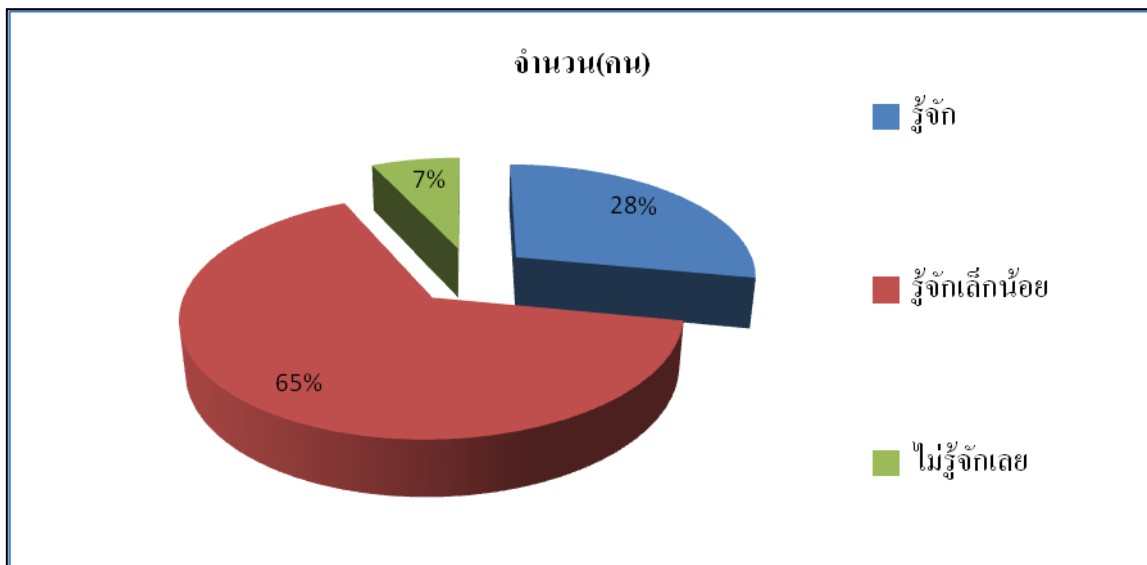
แผนภาพที่ 11 พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าโดยเฉลี่ย ต่อความถี่ในการเลือกซื้อ



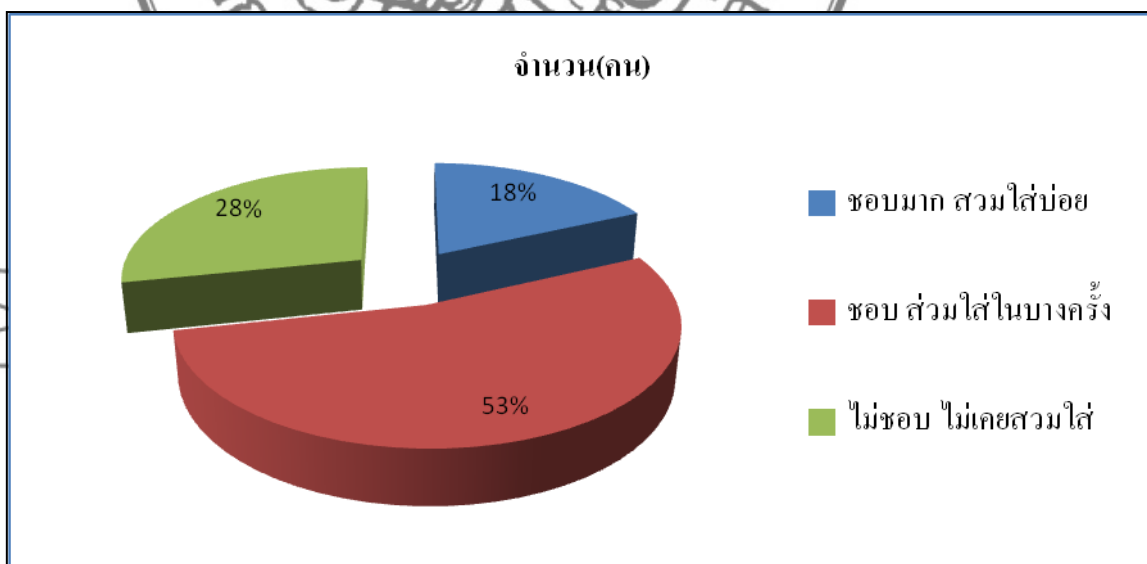
แผนภาพที่ 12 สถานที่ที่ผู้บริโภคเลือกซื้อเสื้อผ้า



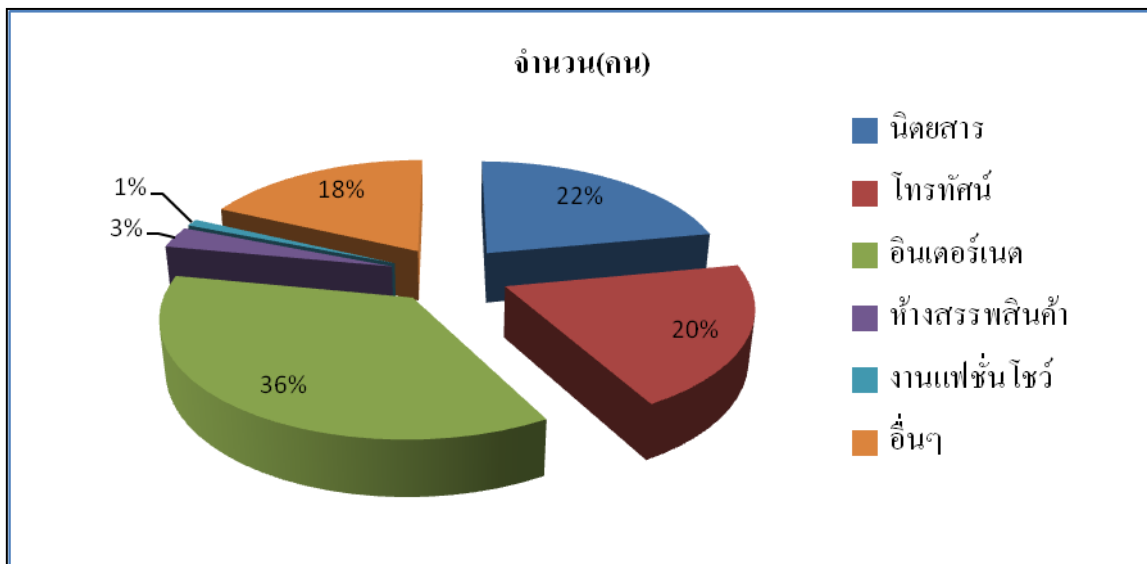
แผนภาพที่ 13 ผู้บริโภครู้จักรูปแบบเสื้อผ้าในยุค 50 (1950)



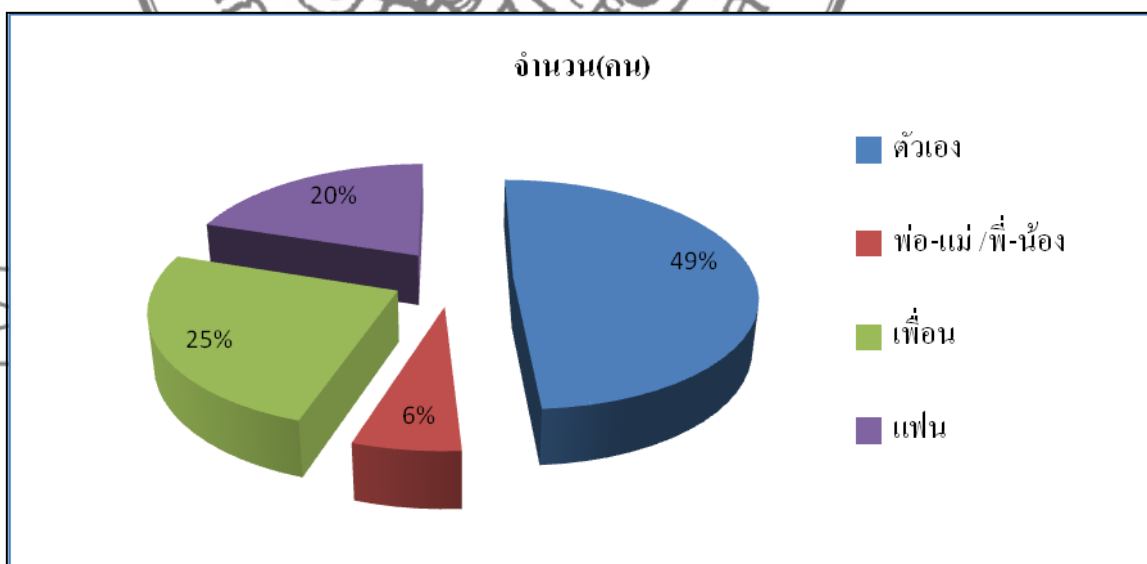
แผนภาพที่ 14 การชื่นชอบเสื้อผ้าแนวย้อนยุคของผู้บริโภค



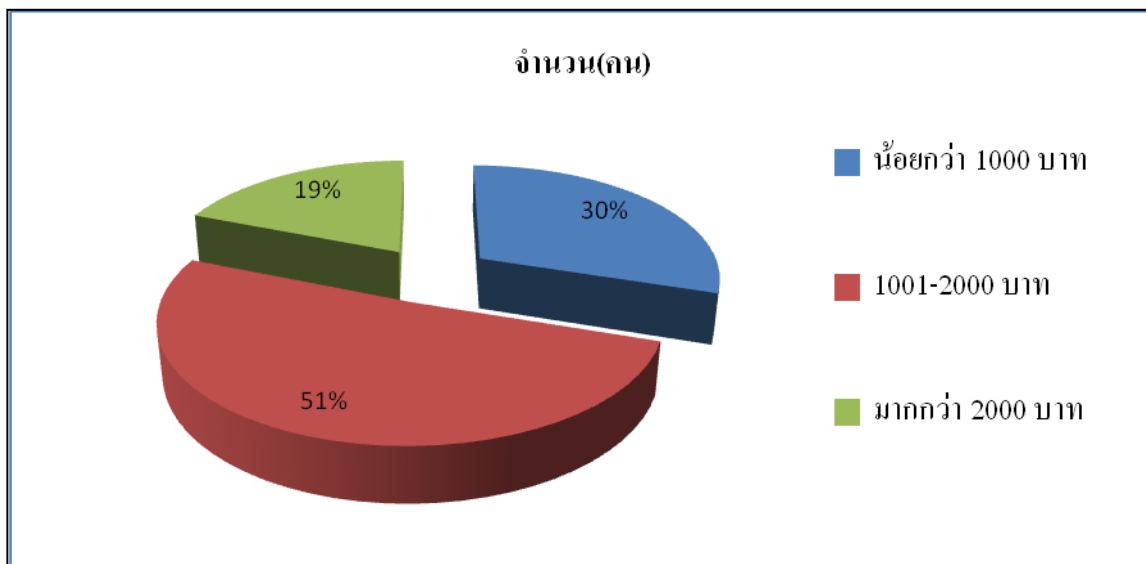
แผนภาพที่ 15 สื่อที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเสื้อผ้า



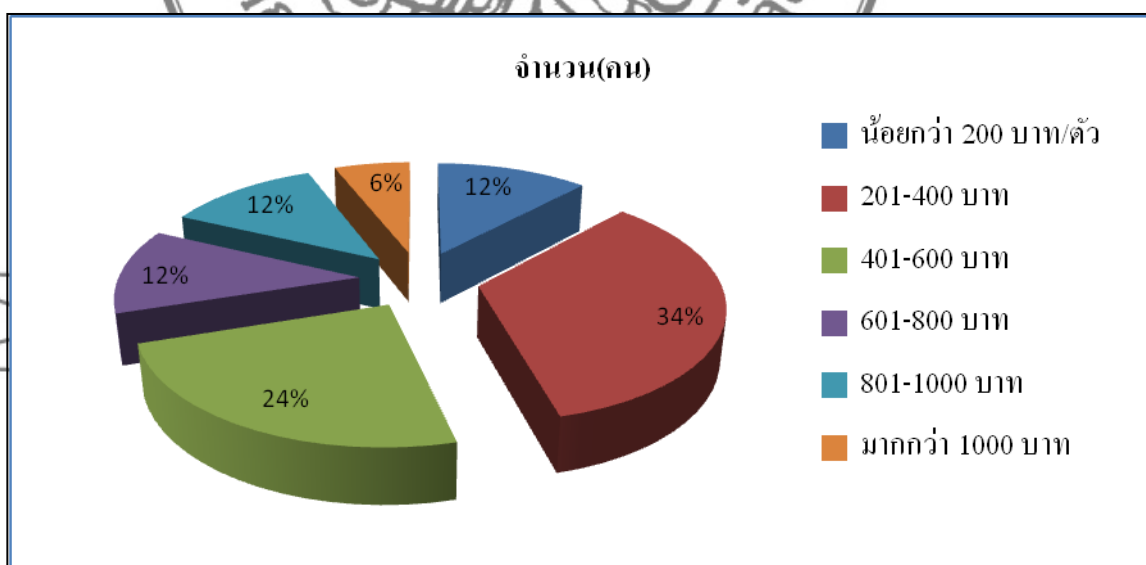
แผนภาพที่ 16 ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้า



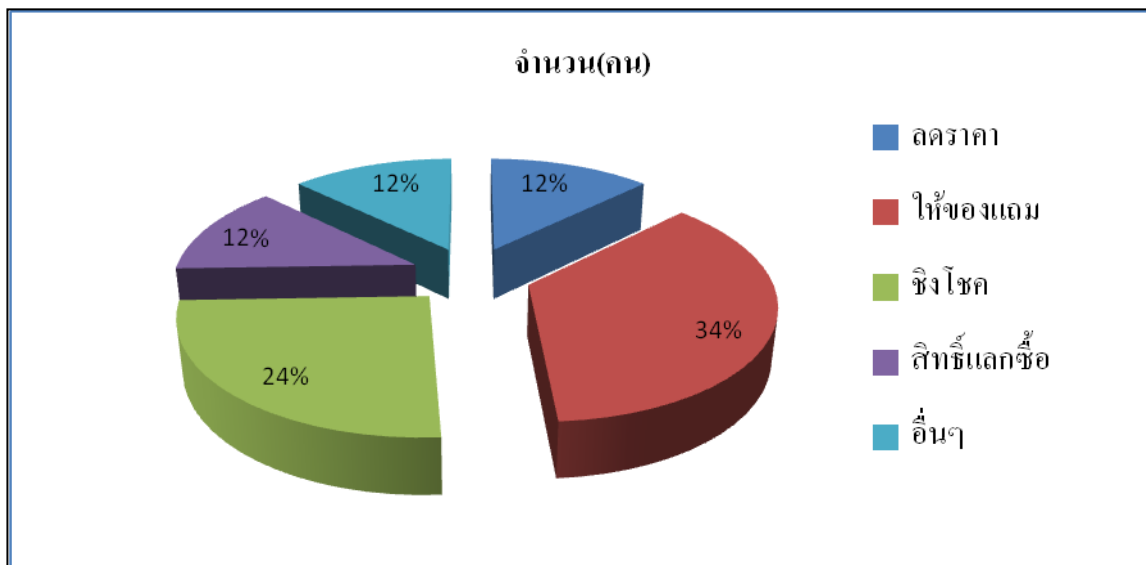
แผนภาพที่ 17 ค่าใช้จ่ายในการซื้อเสื้อผ้าต่อครั้ง



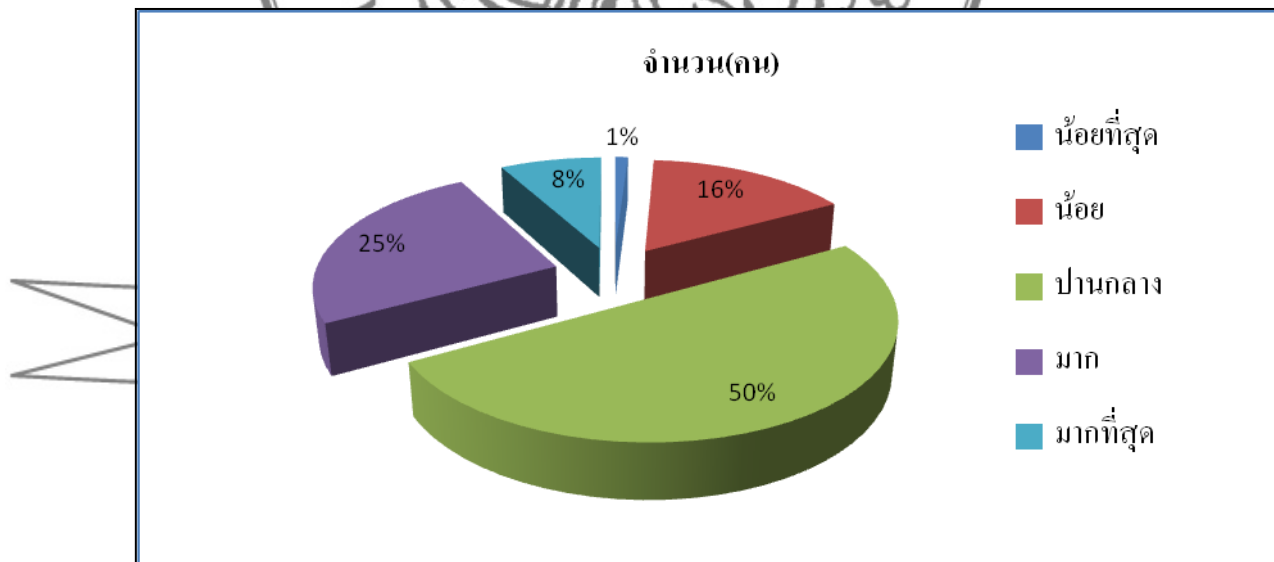
แผนภาพที่ 18 ราคาเสื้อผ้าที่ผู้บริโภคซื้อโดยเฉลี่ยต่อครั้ง



แผนภาพที่ 19 การส่งเสริมการขายที่ผู้บริโภครอคอย

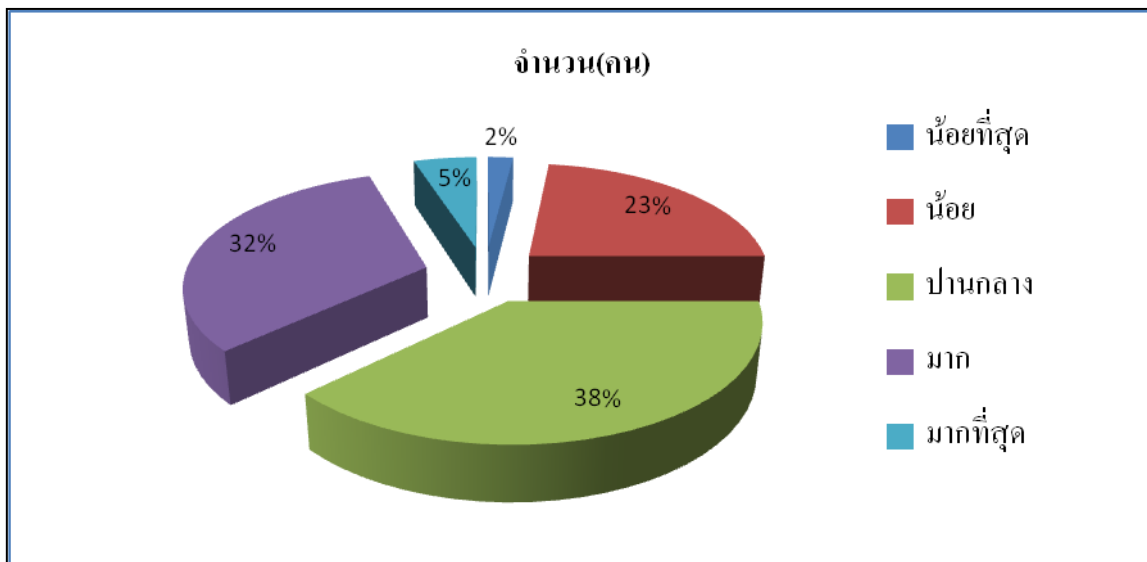


แผนภาพที่ 20 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อประเภทของเสื้อผ้าที่มีให้เลือก

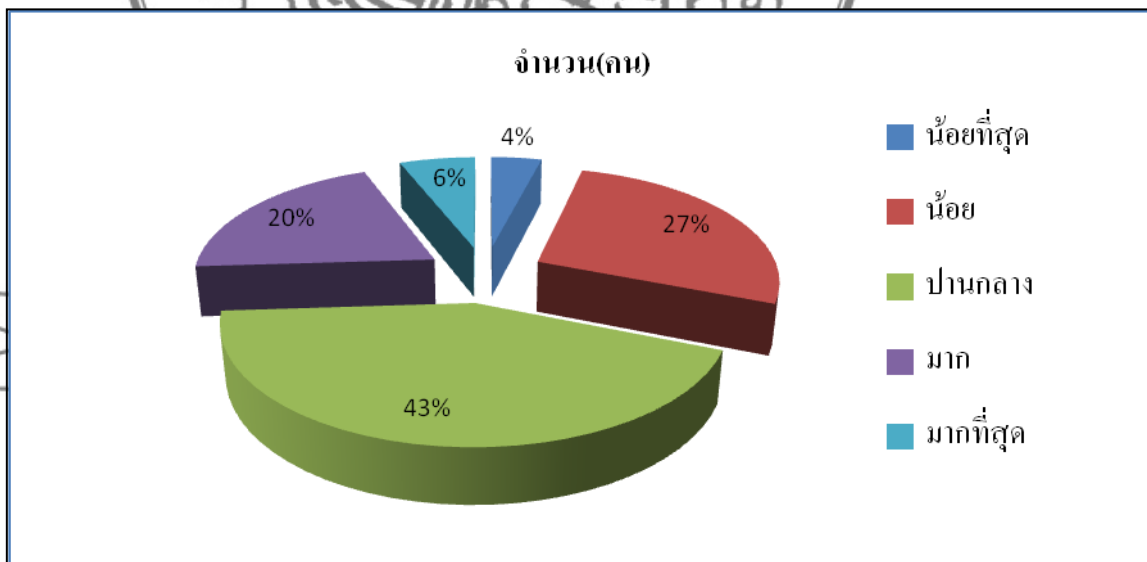




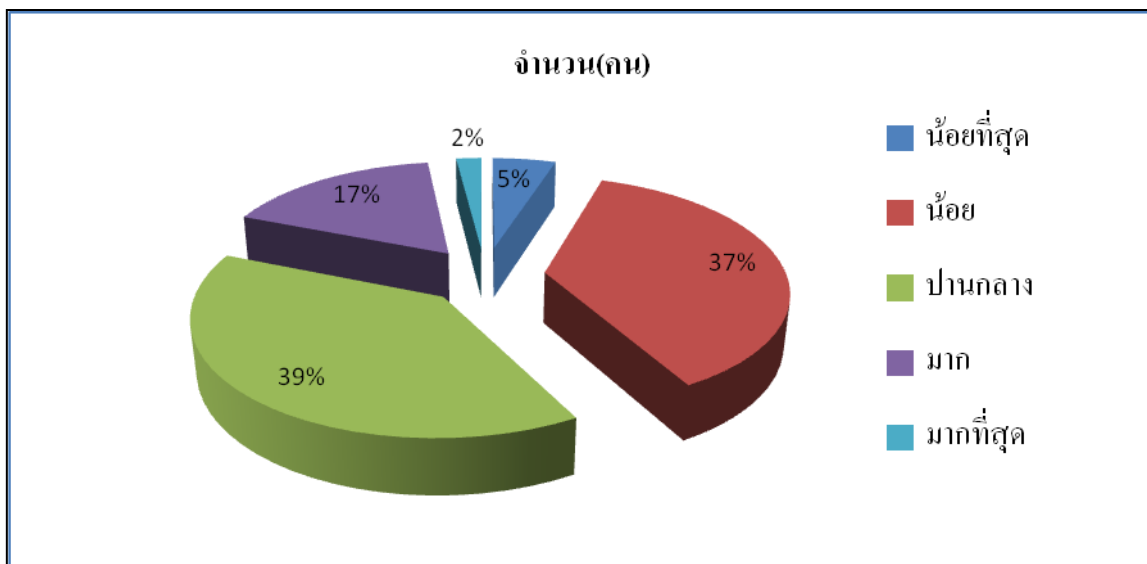
แผนภาพที่ 21 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อขนาดของเสื้อผ้า



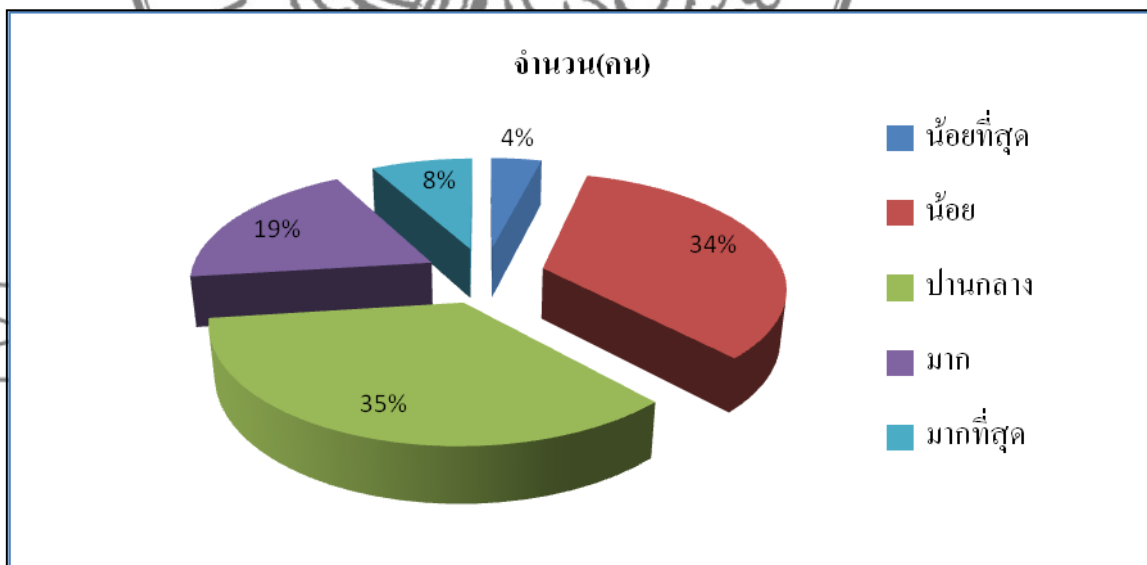
แผนภาพที่ 22 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อรูปแบบ ความทันสมัยของเสื้อผ้า



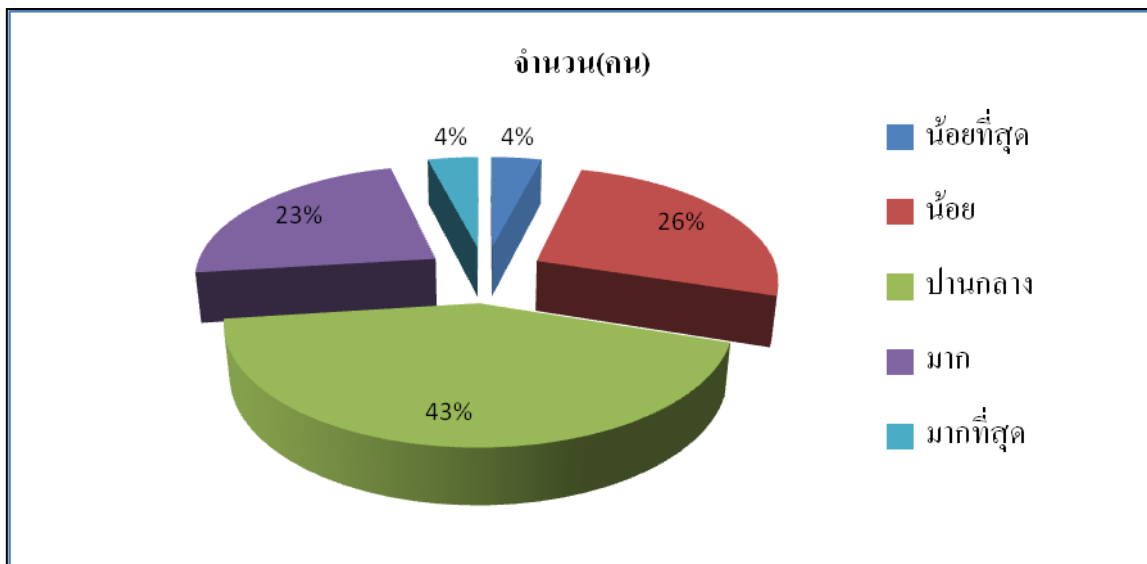
แผนภาพที่ 23 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อสีถิ่นของเสื้อผ้า



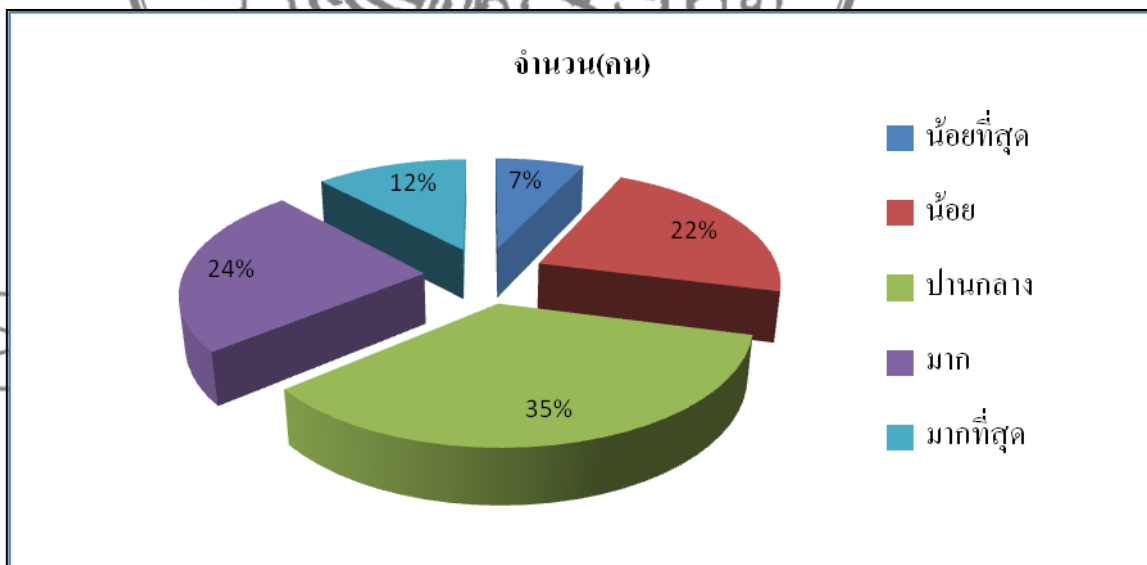
แผนภาพที่ 24 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อลวดลายของเสื้อผ้า



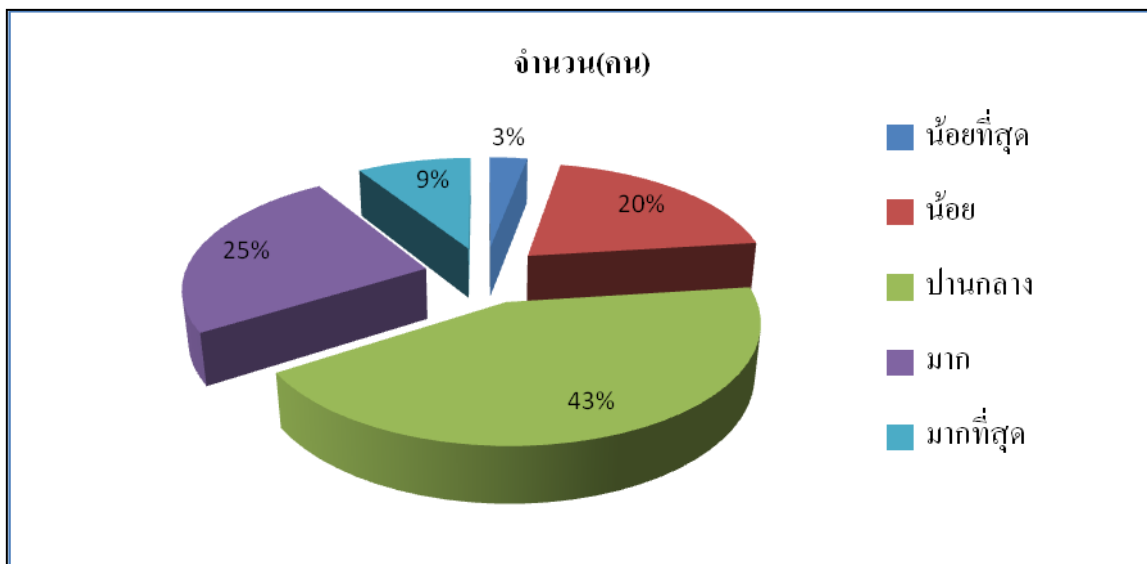
แผนภาพที่ 25 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความเรียบร้อยในการตัดเย็บ



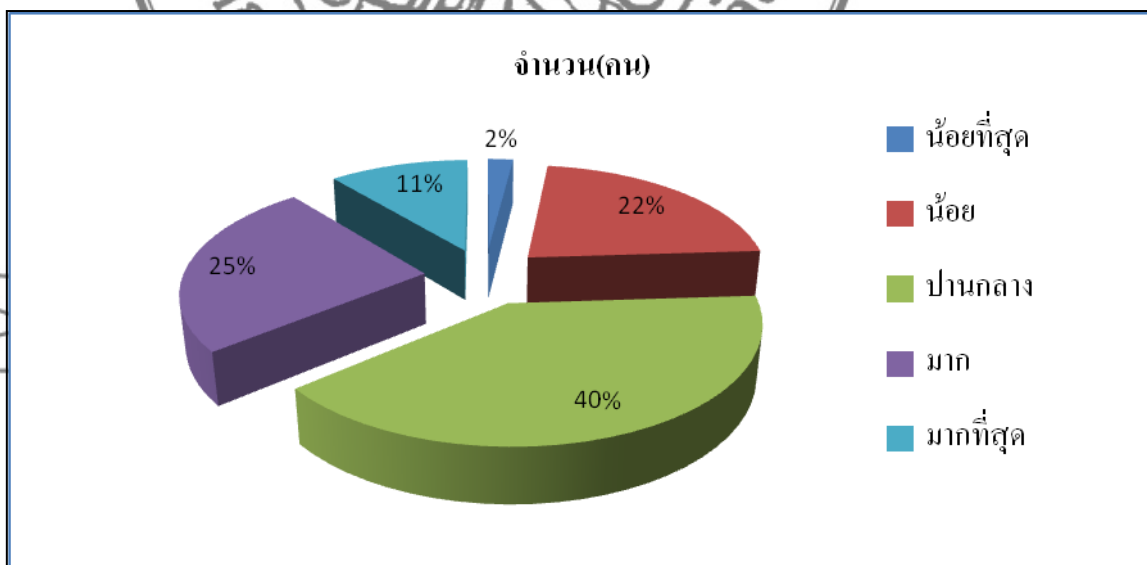
แผนภาพที่ 26 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อเนื้อผ้าของเสื้อผ้า



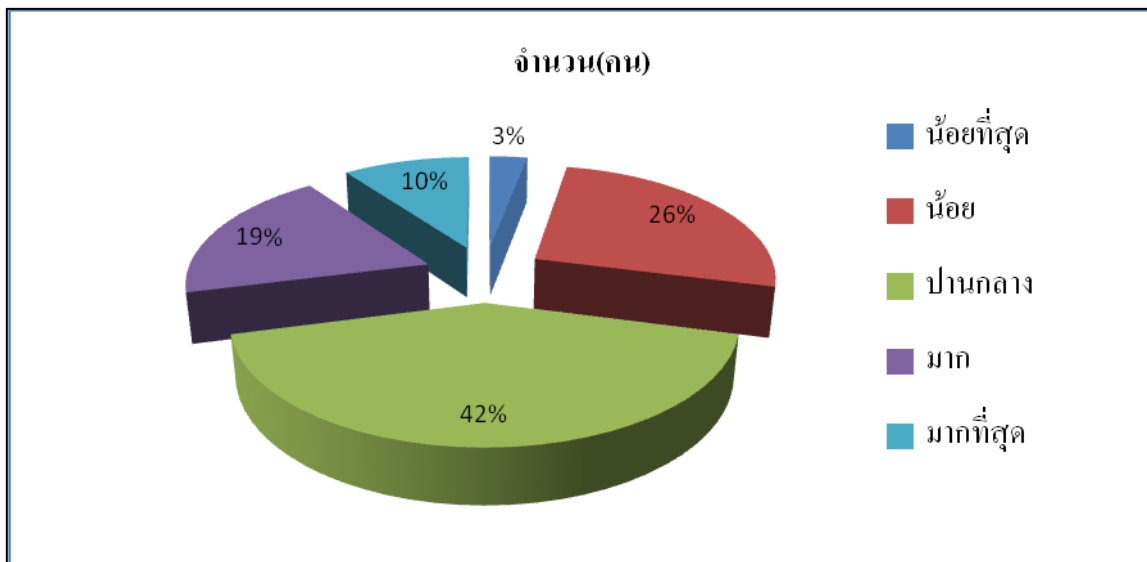
แผนภาพที่ 27 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความคงทนของสีผ้า



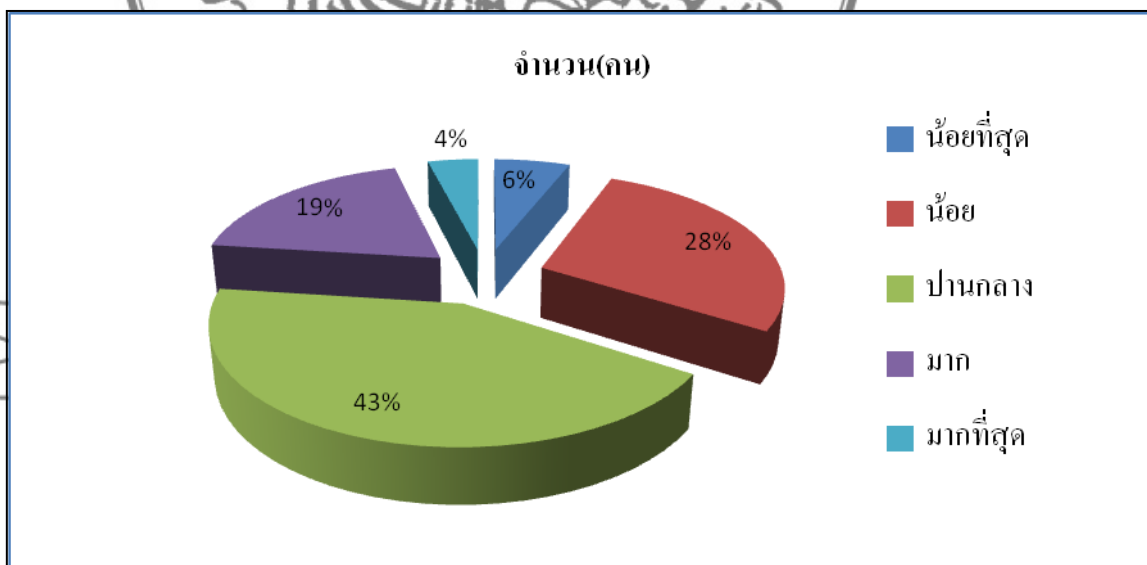
แผนภาพที่ 28 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความคงทนของเนื้อผ้า



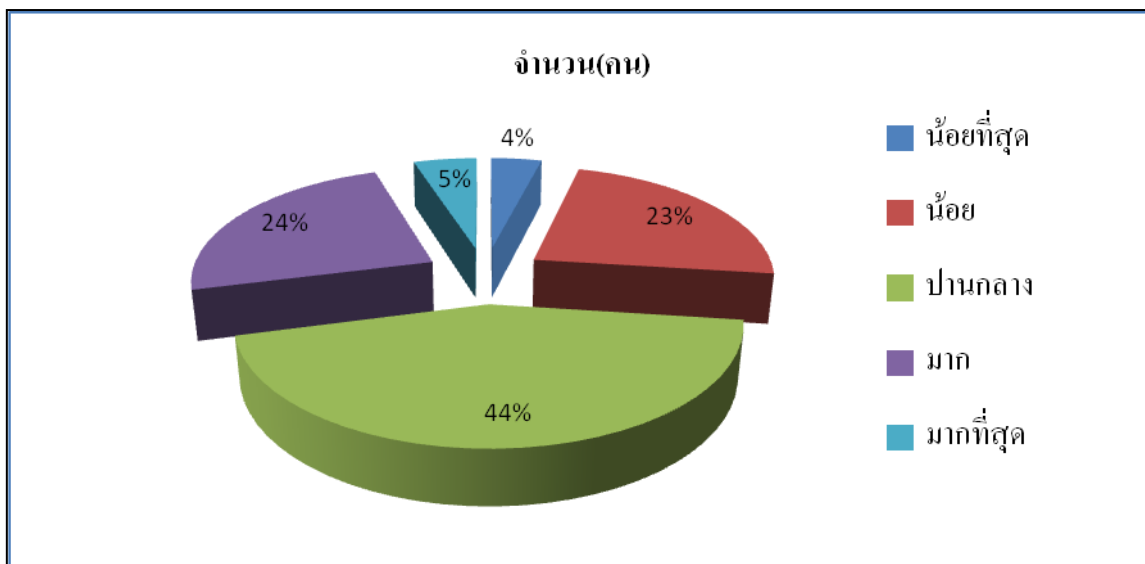
แผนภาพที่ 29 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความมีชื่อเสียงของเสื้อผ้า (Brand)



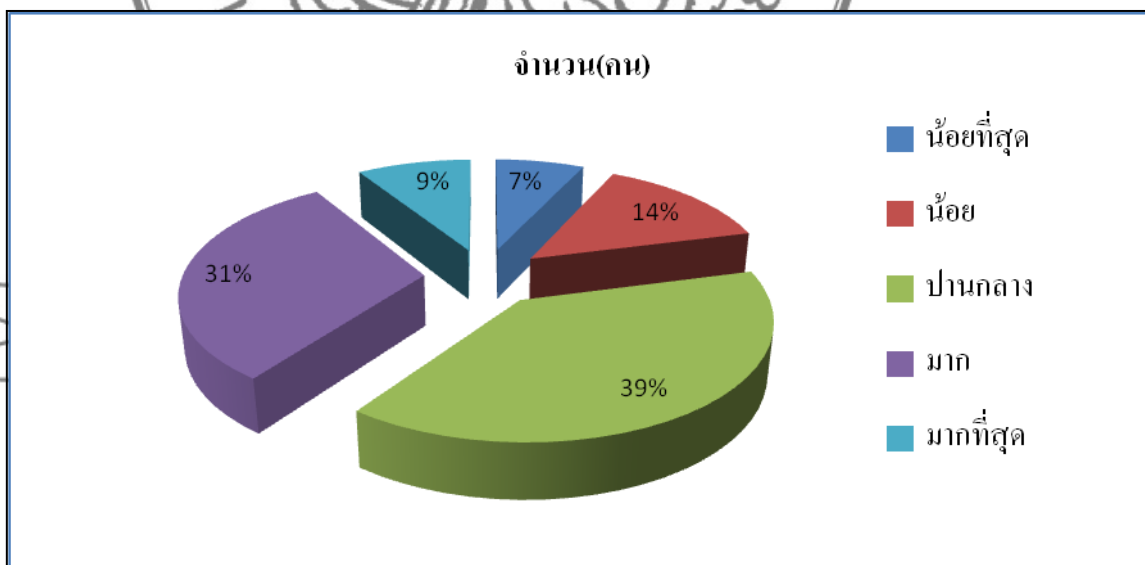
แผนภาพที่ 30 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อนโยบายการคืน/เปลี่ยนสินค้า



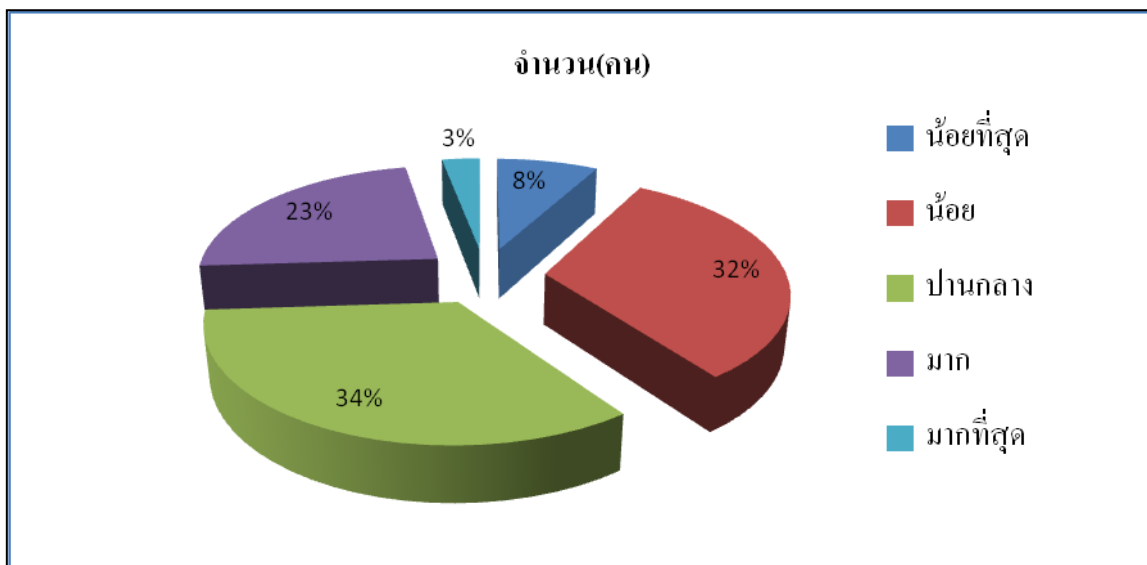
แผนภาพที่ 31 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความสวยงามของเสื้อผ้า



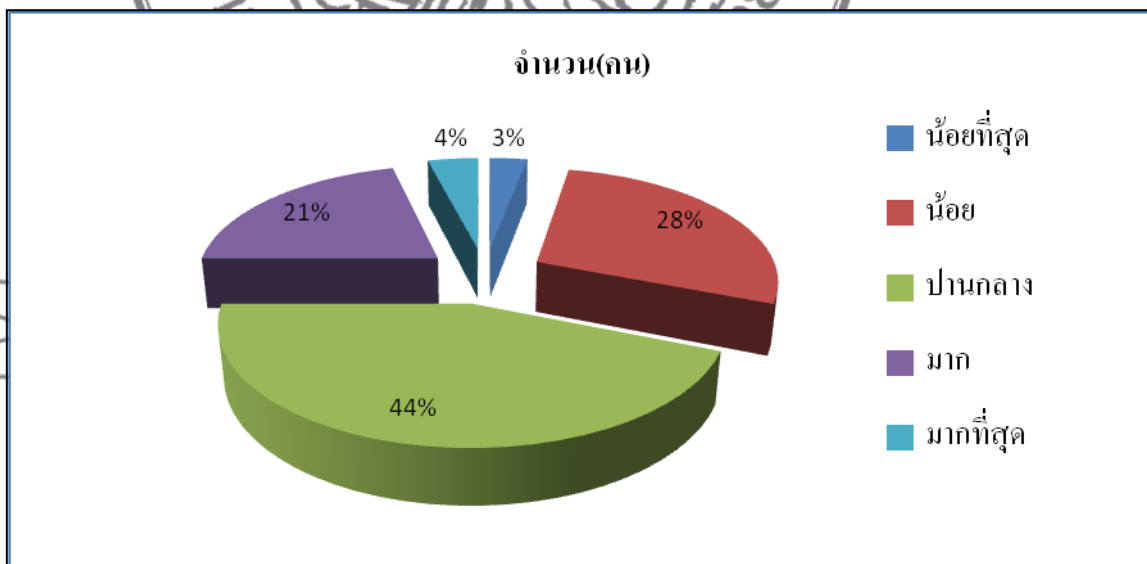
แผนภาพที่ 32 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความคงทน



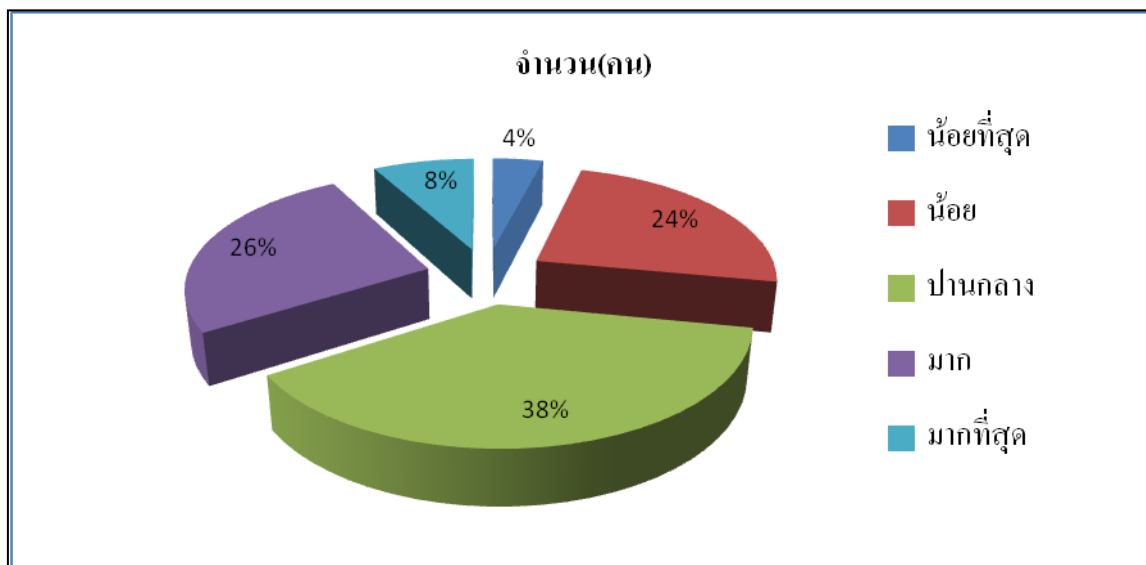
แผนภาพที่ 33 ทักษะของผู้บริโภคดี้อฟ้าแพ้นที่มีต่อจำนวนสถานที่/สาขาจัดจำหน่าย



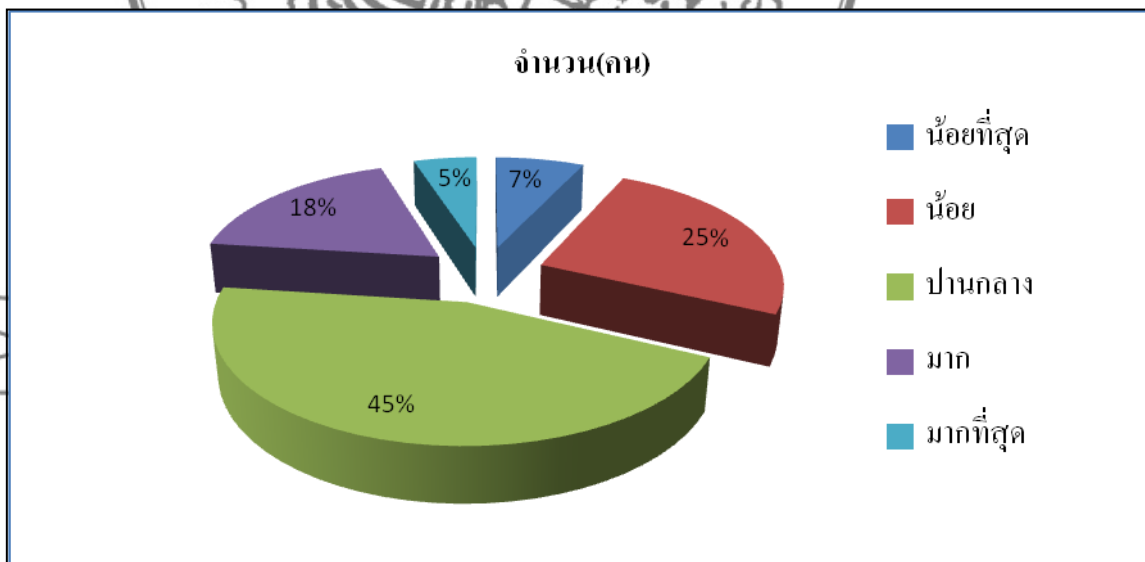
แผนภาพที่ 34 ทักษะของผู้บริโภคดี้อฟ้าแพ้นที่มีต่อการจัดวางสินค้า (ความน่าสนใจ)



แผนภาพที่ 35 ทักษะคิดของผู้บริหารภาคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความสะดวกสบายขณะเลือกซื้อ

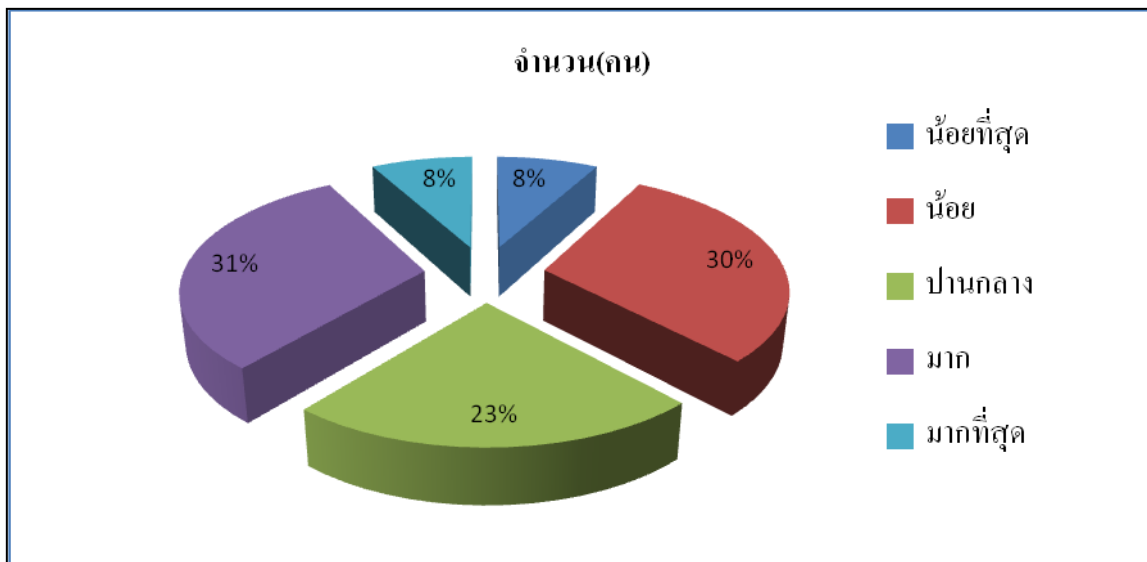


แผนภาพที่ 36 ทักษะคิดของผู้บริหารภาคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อป้ายบอกตำแหน่งเคาน์เตอร์จำหน่าย

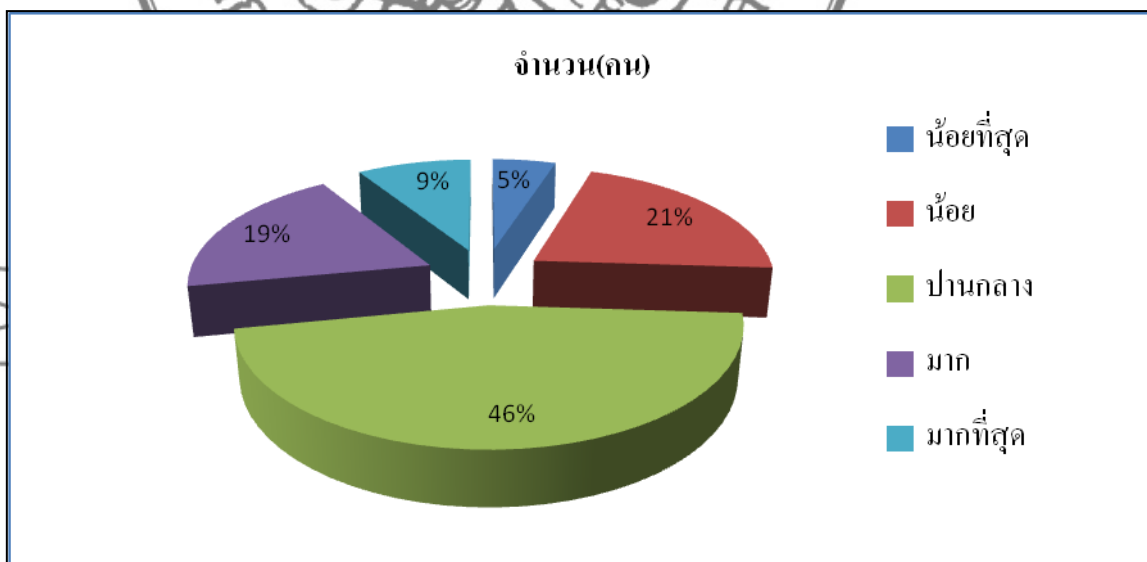




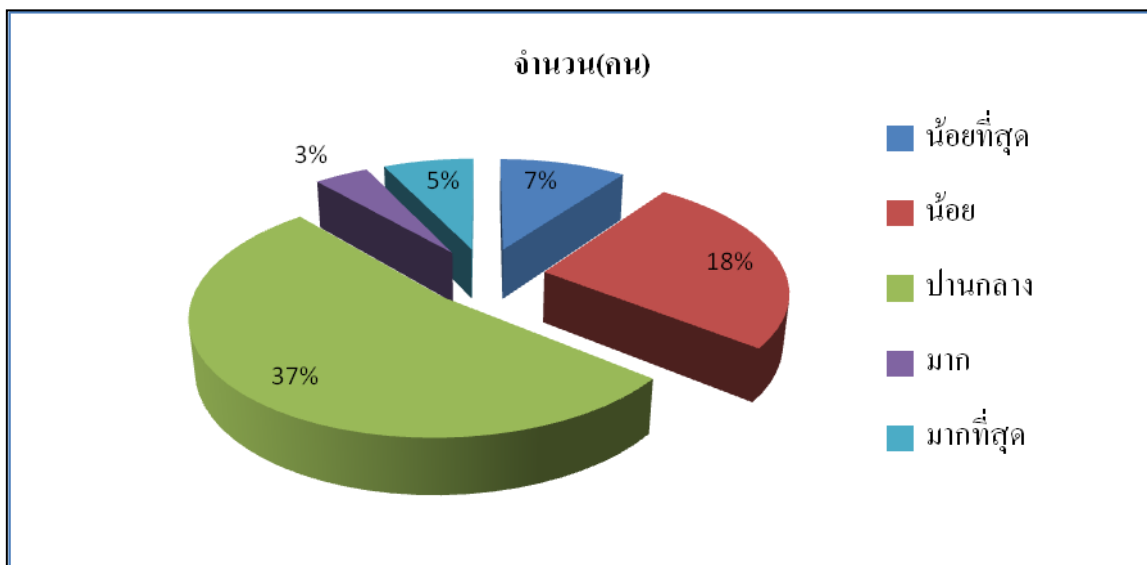
แผนภาพที่ 37 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อความสะดวกในการใช้ห้องลองเสื้อ



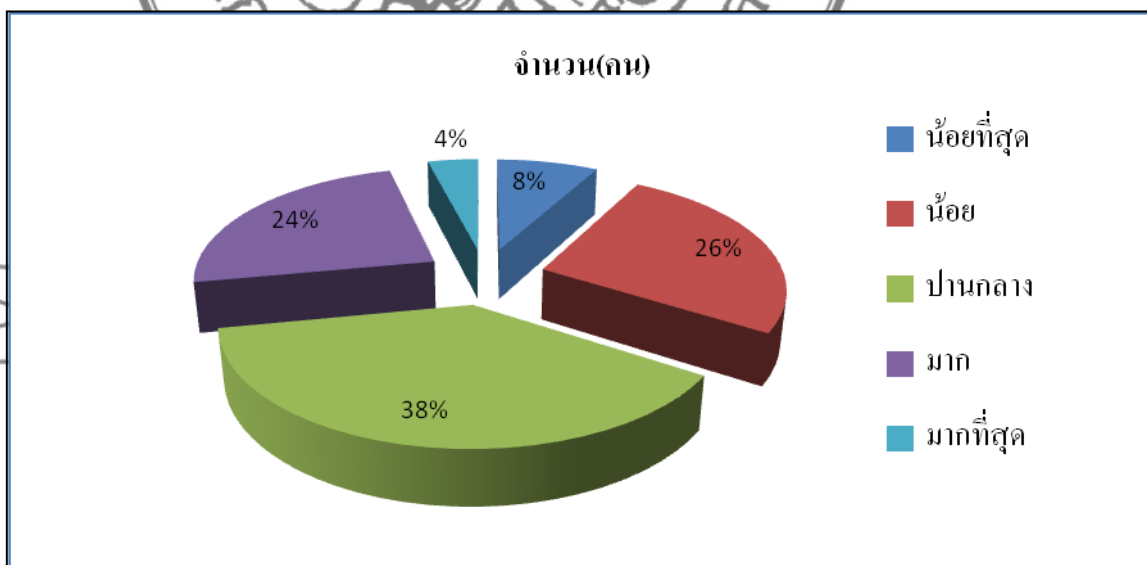
แผนภาพที่ 38 ทักษะคิดของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการลดราคาเมื่อซื้อหลายชิ้น



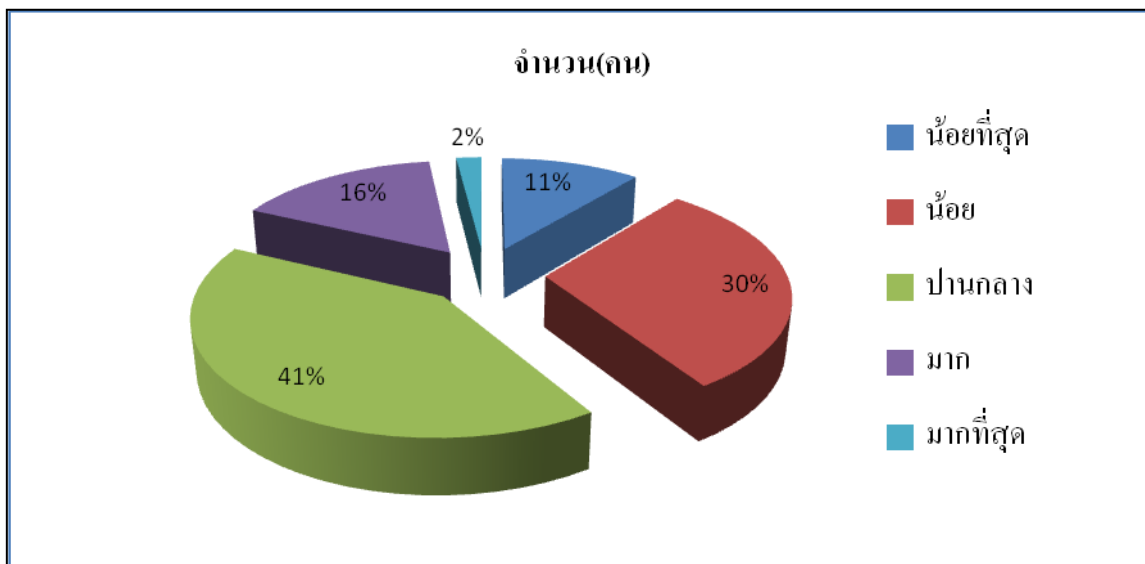
แผนภาพที่ 39 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการบริการของผู้ขาย



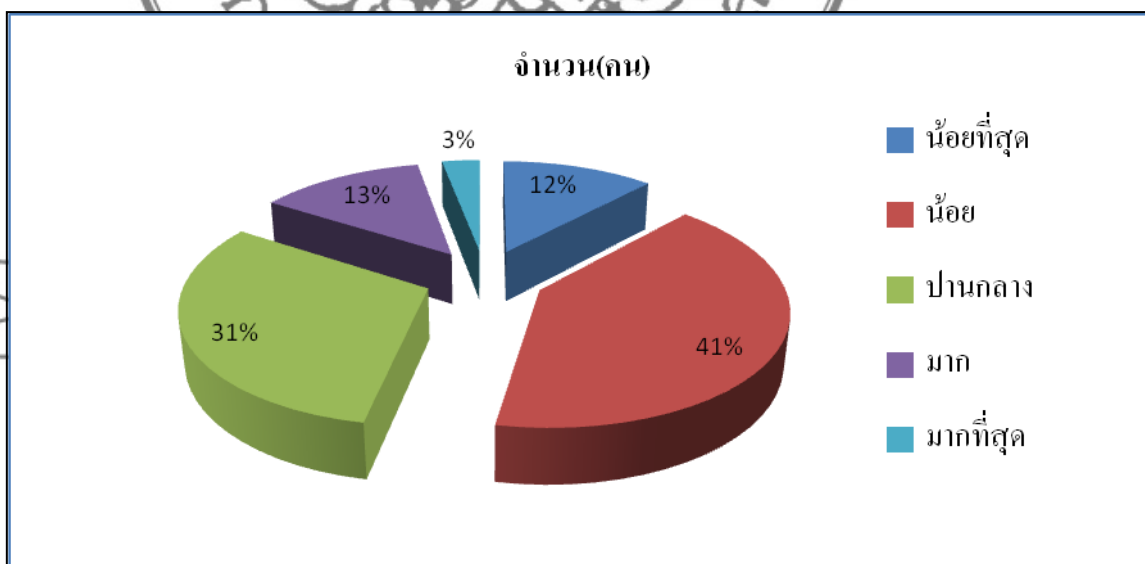
แผนภาพที่ 40 ทศนคติของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการลดราคาเมื่อเป็นสมาชิกกับร้านค้า



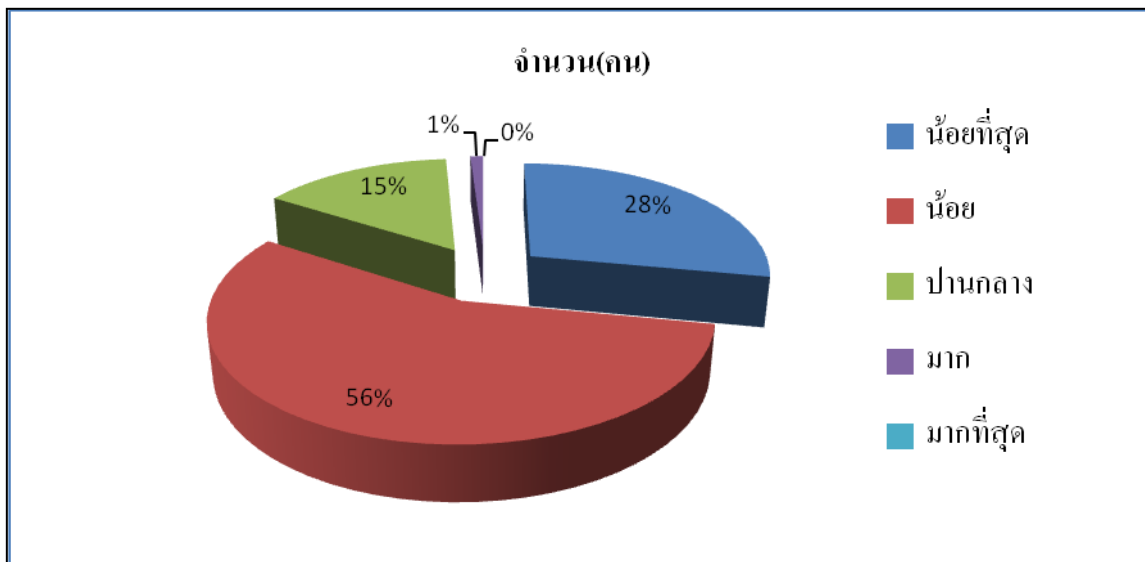
แผนภาพที่ 41 ทักษะคิดของผู้บริโภกลือผ้าแฟชั่นที่มีต่อการโฆษณาในหนังสือพิมพ์



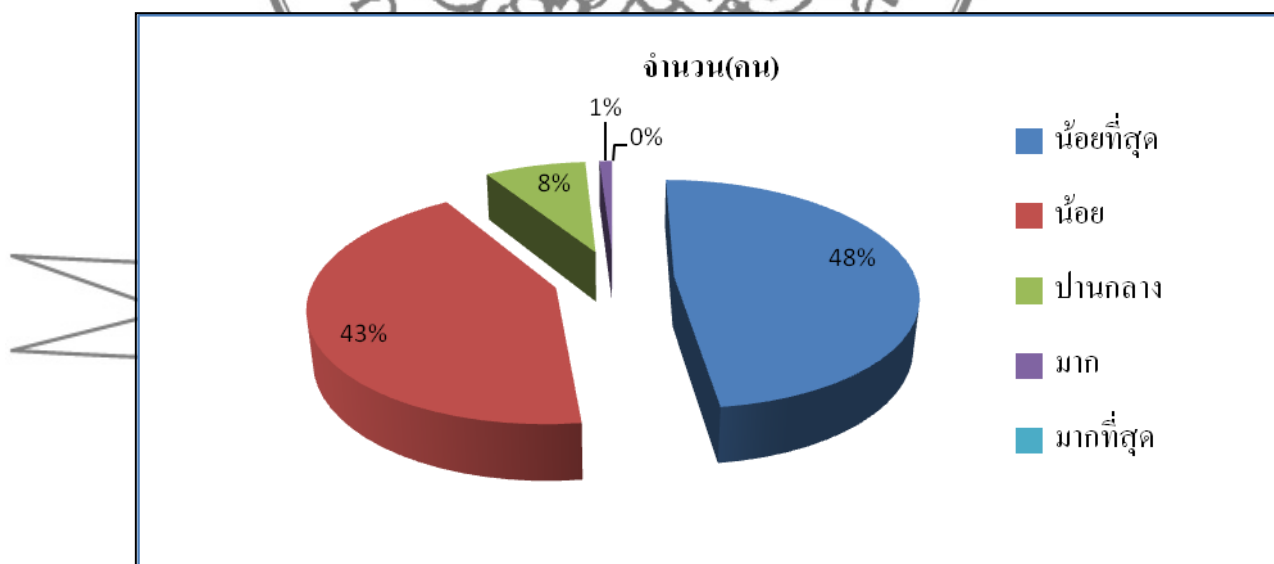
แผนภาพที่ 42 ทักษะคิดของผู้บริโภกลือผ้าแฟชั่นที่มีต่อการโฆษณาในนิตยสารชั้นนำ



แผนภาพที่ 43 ทักษะของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการโฆษณาในแผ่นพับ / ใบปลิว



แผนภาพที่ 44 ทักษะของผู้บริโภคเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีต่อการโฆษณาป้ายโฆษณากลางแจ้ง



### ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

|                  |  |
|------------------|--|
| ชื่อ - สกุล      | นางสาวลัลลักษณ์ แสงสุวรรณ  |
| ที่อยู่          | 67 ม.4 ต.แก่งหางแมว อ.แก่งหางแมว จ.จันทบุรี 22160  |
| ประวัติการศึกษา  |  |
| พ.ศ. 2550        | สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย<br>โรงเรียนศรียานุสรณ์ จังหวัดจันทบุรี  |
| พ.ศ. 2551        | ศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต ชั้นปีที่ 4<br>สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร |
| ประวัติการฝึกงาน |  |
| พ.ศ. 2554        | ฝึกงานที่แผนกทรัพยากรบุคคล ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง<br>และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Bank)                        |

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

ชื่อ - สกุล นางสาวศุภสร จันทรสร  
 ที่อยู่ 47/4 ม.3 ต.ท่ามะกา อ.ท่ามะกา จ.กาญจนบุรี 71120  
 ประวัติการศึกษา  
 พ.ศ. 2550 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย  
 โรงเรียนสาริตมมหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดนครปฐม  
 พ.ศ. 2551 ศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต ชั้นปีที่ 4  
 สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
 ประวัติการฝึกงาน  
 พ.ศ. 2554 ฝึกงานที่แผนกทรัพยากรบุคคล ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง  
 และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Bank)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี