



แผนธุรกิจ Earthquake Pub and Restaurant



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

แผนธุรกิจ Earthquake Pub and Restaurant



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี
แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้ แผนธุรกิจ เรื่อง “Earthquake Puband Restaurant” เสนอโดยนายประภัทร์ บุญชะยาและ
นางสาวพีชนันฎ์ เดชาติวงศ์ ณ ออยุธยา มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา
จุดนิพนธ์ ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์นพดล โตวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ เดือน พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์

คณะกรรมการสอบจุดนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา)

..... /

..... กรรมการ

(อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์) รองคณบดีฝ่ายนันทศึกษา ระดับปริญญาตรี

..... /

..... กรรมการ

(อาจารย์ปริญญา หรุ่นโพธิ์)

..... /



1246304: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: Earthquake Pub and Restaurant / ธุรกิจการค้าและบริการ

ประภภัทร์ บุญจะฉาย และ พิชนัญญ์ เศษชาติวงศ์ ณ อยุธยา: Earthquake Pub and Restaurant. อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์. 45 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

เนื่องจากในปัจจุบันผู้คนนิยมการท่องเที่ยวมากขึ้น ทางเลือกในการท่องเที่ยวยามราตรี ก็เป็นอีกที่เลือกหนึ่งที่คนเลือกท่องเที่ยว แนวโน้มการเติบโตของสังคมที่เปิดกว้างขึ้นทำให้มีการขยายตัวของการท่องเที่ยวยามราตรีเพิ่มขึ้น จึงทำให้เล็งเห็นถึงโอกาสในการลงทุนทำธุรกิจประเภทนี้ ประกอบกับผู้ลงทุนเองก็มีความชอบในตัวของการทำธุรกิจนยามราตรีอยู่แล้ว จึงได้เริ่มดำเนินการธุรกิจภายใต้ชื่อ “Earthquake Pub and Restaurant” ซึ่งเป็นร้านที่ทันสมัยและมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง

การให้บริการนั้นในส่วนของบาร์และร้านอาหารในน้ำที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริง อาหารที่มีความหลากหลายและปรุงแต่งด้วยแม่ครัวมืออาชีพ การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพได้มาตรฐานมาประกอบอาหาร บริการอินเทอร์เน็ตไร้สายที่ให้ใช้บริการฟรี อีกทั้งความหลากหลายของเครื่องดื่มที่มีให้เลือกตามความชอบของแต่ละบุคคล ในส่วนของที่ตั่งนั้น “Earthquake Pub and Restaurant” ได้เลือกทำเลที่ในตัวเมืองหัวหินเพื่อให้สะดวกแก่การเดินทางและง่ายต่อการสังเกตของผู้ที่จะมาใช้บริการ

ผลตอบแทนของ “Earthquake Pub and Restaurant” มีระยะเวลาในการคืนทุน ประมาณ 4-5ปี อัตรากำไรสุทธิที่ได้ในปีแรกเท่ากับ 8.42% และจะเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยได้รับความกรุณาและความดูแลเอาใจใส่ในการทำแผนธุรกิจ จากอาจารย์ เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์ ผู้มีพระคุณอย่างสูงที่ให้คำปรึกษา และข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขข้อบกพร่องตลอดระยะเวลาในการทำแผนธุรกิจนี้ ผู้จัดทำรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ ในสาขาวิชาการจัดการทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ ปราสาทวิชาความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้จัดทำแผนธุรกิจนี้

ขอขอบพระคุณ บิดา มารดา ที่คอยเอื้อเฟื้อในเรื่องของทุนทรัพย์ ให้คำปรึกษาและเป็นที่กำลังใจในการทำแผนธุรกิจนี้เสมอมา และขอขอบพระคุณกลุ่มเพื่อนที่ให้คำแนะนำ

ขอขอบพระคุณมหาวิทยาลัย ที่มีบริการห้องสมุด คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลในการทำแผนธุรกิจนี้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ช
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจ.....	1
2 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	3
การแบ่งส่วนตลาด.....	4
ตลาดลูกค้าเป้าหมาย.....	4
สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง.....	5
ลักษณะลูกค้า.....	5
สภาพการแข่งขัน.....	5
การวิเคราะห์ สถานการณ์(SWOT Analysis).....	6
4 แผนบริหารจัดการ.....	10
รายละเอียดธุรกิจ.....	10
ประวัติเจ้าของกิจการ.....	10
แผนผังองค์กร.....	11
วิสัยทัศน์.....	11
พันธกิจ.....	11
เป้าหมายทางธุรกิจ.....	12
ปัจจัยสู่ความสำเร็จ.....	12
การคัดเลือกพนักงาน.....	12
5 แผนการตลาด.....	19
เป้าหมายทางการตลาด.....	19
กลยุทธ์การตลาด(7Ps).....	19
ผลิตภัณฑ์.....	21

บทที่	หน้า
บริการ.....	27
6 แผนการบริการ.....	28
สถานประกอบการในการบริการ.....	28
การฝึกอบรมพนักงาน.....	28
ขั้นตอนในการบริการ.....	28
7 แผนการเงิน.....	31
แหล่งเงินทุน.....	31
สมมติฐานที่ใช้ในการจัดทำแผนการเงิน.....	31
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	33
ประมาณการงบดุล.....	34
งบประมาณเงินสด.....	35
8 แผนฉุกเฉิน.....	38
รายการอ้างอิง.....	40
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก บรรยายภาศภายในร้าน.....	42
ประวัติผู้จัดทำ.....	44

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	2
2	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	6
3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	8
4	รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง.....	10
5	ผลตอบแทน.....	18
6	คือกเทล.....	21
7	เบียร์.....	23
8	เหล้า.....	24
9	อาหารว่าง.....	26
10	ประมาณการรายได้.....	32
11	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	33
12	ประมาณการงบดุล.....	34
13	งบประมาณเงินสด.....	35
14	การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน.....	36
15	การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน.....	36
16	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	37
17	แผนฉุกเฉิน.....	38

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจ

1. ใช้เป็นแนวทางในการประกอบกิจการเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการลงทุน หุ้นส่วน ในการพิจารณาเข้าร่วมลงทุนกับกิจการ
3. เพื่อให้ผู้ประกอบการเตรียมทรัพยากรต่างๆให้มีความพร้อมก่อนเริ่มการลงทุน
4. เพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจเนื่องจากมีแผนสำรองเพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการทำ
ของกิจการ
5. เพื่ออำนวยความสะดวกของธุรกิจในภายภาคหน้าต่อไป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากในปัจจุบัน ได้มีชาวต่างชาติจำนวนมากเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย โดยเฉพาะในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อท่องเที่ยวทางทะเลทั้งในเวลากลางวันและในเวลากลางคืน โดยนิยมหาร้านอาหารที่มีบรรยากาศสบาย ๆ นั่งรับประทานอาหารและดื่มเครื่องดื่มถึงคนไทยวัยเรียนและวัยทำงานที่ในเวลากลางวันยังอยู่กับการทำงาน ส่วนใหญ่มีเวลาเป็นของตัวเองในช่วงค่ำจึงต้องการการพักผ่อนและสังสรรค์กับเพื่อนฝูง หากมีธุรกิจประเภทผับและร้านอาหารมารองรับความต้องการหรือสามารถให้เข้าใช้บริการได้ ธุรกิจประเภทนี้มีการบริการด้านอาหาร เครื่องดื่ม มีการเปิดเล่นเพลงและการแสดงดนตรีสด ลักษณะร้านเป็นพื้นที่สำหรับการพบปะสังสรรค์ของเพื่อนฝูง

ทั้งนี้ผู้ประกอบการจึงเห็นว่าหากเลือกที่จะลงทุนธุรกิจสถานบันเทิงโดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลประกอบการน่าจะเป็นไปในทิศทางที่ดี เนื่องจากอำเภอหัวหินเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย และสถานบันเทิงยังเป็นสถานที่พักผ่อนที่ได้รับความนิยมอย่างมากอีกด้วย

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา ดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	1 เดือน	วันที่ 20 ส.ค. – 19 ก.ย. 55
2	ศึกษาตลาดและเป้าหมายลูกค้า	1 เดือน	วันที่ 20ก.ย. – 19 ต.ค. 55
3	จัดหาทำเลที่ตั้งและจัดร้าน	8 เดือน	วันที่ 1 มี.ค. – 1ก.ย. 56
4	จัดหาสินค้าและบริการ	2 สัปดาห์	วันที่ 10 ต.ค. – 23ต.ค. 56
5	จัดตกแต่งร้าน	1 สัปดาห์	วันที่ 24 ต.ค. – 30 ต.ค. 56
6	สรรหา คัดเลือก และจ้างพนักงาน	2 สัปดาห์	วันที่ 1 พ.ย. – 14 พ.ย. 56
7	เปิดดำเนินการ	1 วัน	1 ธ.ค. 56
รวมระยะเวลาดำเนินการทั้งสิ้น			9 เดือน 8วัน

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

ในอดีตประเทศไทยมีสถานบันเทิง ที่ใช้ในการพบปะสังสรรค์สำหรับ คนที่มีฐานะ และมีอาชีพราชการ คือ ร้านกาแฟนครสิงห์ เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2465 ซึ่งตั้งอยู่มุม สโมสรเสือป่า บริเวณลานพระบรมรูปทรงม้า สถานที่ดังกล่าว เป็นที่ชุมนุมของผู้มีบรรดาศักดิ์ พ่อค้า คหบดี และชาวต่างชาติ มีอาหารว่างและเครื่องดื่มจำหน่าย มีดนตรีของกรมมหรสพบรรเลง ในช่วงวันขึ้นปีใหม่ ในปัจจุบัน การพักผ่อนหย่อนใจเป็นสิ่งจำเป็นและเป็นที่ต้องการของมนุษย์ทุกคน ทั้งทางด้านสรีระวิทยาและทางสังคม คือช่วยผ่อนคลายทั้งทางร่างกายและจิตใจ โดยช่วยลด ความตึงเครียดก่อให้เกิดความเพลิดเพลิน ในประเทศไทยผับมีที่มาจากวัฒนธรรมต่างชาติซึ่งก็คือ สถานที่ขายเหล้าและติดเครื่องปรับอากาศตกแต่งร้านให้ดูเป็นแบบตะวันตกหรือสวยงามด้วยของ แปลกๆมีเสียงดนตรีคลอ บรรยากาศสบายๆเป็นกันเอง (กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์, 2553: 1)

ทั้งนี้การไปเที่ยวสถานบันเทิงนั้นมีจุดหมายของกลุ่มคนต่างกัน กลุ่มคนทำงานเพื่อ พบปะสังสรรค์พูดคุยกันระหว่างคนรู้จักคุ้นเคย หรือระหว่างคนในชุมชนละแวกเดียวกัน การมา พบปะสังสรรค์กันเนื่องในโอกาสฉลองความสำเร็จบางอย่าง เช่น ความสำเร็จในการแข่งขันหรือ เชียร์กีฬา โดยเฉพาะกีฬาฟุตบอลกับรักบี้ซึ่งเป็นกีฬาอดนิยมี การรวมตัวกันเพื่อฉลอง หรือมีการ ครึกครื้นรื่นเริงกัน บางครั้งจึงอาจมีกิจกรรมที่สนุกสนานร่วมกันในผับด้วย การมาพบปะสนทนา อาจเป็น โอกาสการพักผ่อนหลังเลิกงานแล้ว การบริการในผับจะมีทั้ง อาหาร และเครื่องดื่ม หลาย ประเภท ส่วนใหญ่เครื่องดื่มจะเป็นประเภทแอลกอฮอล์ ซึ่งธุรกิจร้านอาหารและผับเติบโตขึ้นอย่าง รวดเร็วในรอบ10ปี ที่ผ่านมารัฐกิจกัตดาการประเภทผับมีแนวโน้มขยายตัวไปได้ไกลเป็นธุรกิจที่น่า ลงทุน เนื่องจากปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจนี้เติบโตเนื่องมาจาก ลักษณะการดำรงชีวิตขิงผู้คนวัย ทำงาน และประชาชนเปลี่ยนไปนิยมทานข้าวนอกบ้านและพักผ่อนในช่วงกลางคืน โดยวิธีนั่งดื่ม และฟังเพลง และนิยมนัดพบปะสังสรรค์กันตามแหล่งต่างๆซึ่งผับเป็นสถานที่นัดพบที่ได้รับความนิยมสูงสุด ประชากรหลังไหลเข้ามาทำงานในเมืองและศึกษาตามมหาวิทยาลัยอยู่ในเมืองใหญ่ๆจึง

ทำให้ธุรกิจเกิดการประเทพับนั้นเติบโตขึ้นเรื่อยๆตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นและวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไป(กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์, 2553: 1-2)

ปัจจุบันมีผับเกิดขึ้นมากมายรวดเร็วราวกับดอกเห็ด มีผับต่างๆเกิดขึ้นมากมายทั่วโลกในทุกประเทศรวมทั้งผับที่เกิดขึ้นประเทศไทยจึงอาจมีสภาพที่แตกต่างกันด้วยการตกแต่งร้านให้สวยงามดึงดูดใจและยิ่งประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมา บรรดานักร้องนักแสดงต่างสนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้กันมาก อีกทั้งสื่อยังโฆษณาชักจูงทำให้ลูกค้าต่างอยากที่จะเข้ามาใช้บริการ และถือว่าธุรกิจนี้เป็นชุมทรัพย์เงินล้านของนักลงทุนในธุรกิจกลางคืน (กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์, 2553: 2)

การแบ่งส่วนตลาด

โดยใช้ STP-Marketing

Segmentation

1. ด้านประชากรศาสตร์

ได้มีการแบ่งตามกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยทำงานที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไปรวมถึงนักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนหรือพบปะสังสรรค์ และมีรายได้ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้

2. การแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์

เลือกแหล่งธุรกิจบริเวณตัวเมืองหัวหิน ที่สัญจรไปมาได้อย่างสะดวก

3. การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม

กลุ่มเป้าหมายของกิจการเป็นกลุ่มคนที่ชอบเที่ยวกลางคืน พบปะสังสรรค์มีความต้องการในสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ต้องการความแปลกใหม่ในกรเที่ยวกลางคืน

ตลาดลูกค้าเป้าหมาย

ตลาดลูกค้าเป้าหมายของ Earthquake Pub and Restaurant จะเน้นกลุ่มคนที่เป็นกลุ่มคนที่อยู่ในช่วงวัยทำงาน (25-40ปี) รวมถึงนักศึกษาและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในอำเภอหัวหิน มีความชื่นชอบในการดื่มสังสรรค์ ความแปลกใหม่ไม่ซ้ำใคร มีรายได้เฉลี่ยโดยประมาณ 10000-15000 บาท ขึ้นไป

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง

สภาพการแข่งขันของธุรกิจผับนั้นถือว่าเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากในอำเภอหัวหินเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมแล้ว สถานที่ที่เที่ยวกว้างก็ยังคงเป็นที่นิยมเช่นกัน คู่แข่งขันของธุรกิจผับเราก็คือ 1.Hi42.Laluna และ 3. The Rich ถึงแม้ว่าคู่แข่งจะมีความได้เปรียบเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วในอำเภอหัวหิน แต่ผับของเราก็มีความได้เปรียบทางด้านการบริการ บรรยากาศ ความแปลกใหม่ในการตกแต่งร้านที่ยังไม่มีในอำเภอหัวหินมาก่อน

ลักษณะลูกค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Earthquake Pub and Restaurant จะเป็นกลุ่มของที่อยู่ในช่วงของวัยทำงาน (25-40 ปี) รวมถึงนักศึกษาและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในอำเภอหัวหิน มีความชื่นชอบในการดื่มสังสรรค์ ความแปลกใหม่ไม่ซ้ำใคร ชอบความทันสมัย มีสไตล์ มีกำลังในการซื้อค่อนข้างสูง มีรสนิยมในการเที่ยวกว้างคั้ง ธุรกิจเราจึงเน้นวางกลยุทธ์และส่งเสริมการขายที่ลูกค้ากลุ่มนี้ และมีการวางกลยุทธ์อื่นๆเพื่อรองรับลูกค้านอกเหนือจากกลุ่มนี้ไว้ด้วย

สภาพการแข่งขัน

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม(Five Force Model)

1. คู่แข่งขันในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในธุรกิจสถานบันเทิง มีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากในอำเภอหัวหินมีผับอยู่หลายแห่ง ซึ่งเป็นผับที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วและยังได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ในด้านสินค้าและบริการอาจมีความแตกต่างกันไม่มากนัก จึงจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างในด้านอื่นๆ เช่นการตกแต่งร้าน บรรยากาศภายในร้าน ความแปลกใหม่ของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

2. คู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา

ผู้คนนิยมออกมาพบปะสังสรรค์กันมากขึ้นและ ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่กำลังเติบโต ทำให้มีผู้สนใจเข้ามาประกอบการ แต่ก็มีอุปสรรคบางประการ คือ การที่มีผู้ประกอบการเดิมอยู่แล้วที่มีชื่อเสียง นอกจากนี้ยังเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงและต้องใช้เวลาานานที่จะคืนทุน

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

เนื่องจากหัวหินเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยม ในเวลากลางคืนก็ยังมีสถานที่เที่ยวที่เหมาะสมกับคนชอบดื่มอยู่เป็นจำนวนมากเช่นกัน สถานบันเทิงชื่อดังอีกทั้งยังมีร้านนั่งดื่มมากมายในหัวหินที่ทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกสรรสิ่งที่ลูกค้าพึงพอใจที่สุด สามารถเกิดอำนาจการต่อรองสูง

4. อำนาจการต่อของผู้จำหน่ายปัจจัย

สถานบันเทิง ร้านนั่งดื่ม มีจำนวนมากในประเทศไทยจึงทำให้อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีอำนาจในการต่อรองมาก เพราะผู้ประกอบการสามารถเลือกวัตถุดิบได้จากผู้ขายที่มากมาย

5. ผลกระทบที่ใช้ทดแทน

อุปสรรคที่เกิดจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นทดแทน ได้แก่ ทางเลือกอื่นๆของลูกค้าในการเที่ยว พบปะสังสรรค์ อาจเป็นร้านนั่งดื่มธรรมดา หรือลูกค้าอาจซื้อเครื่องดื่มจากร้านค้ามาดื่มเองที่บ้าน จึงไม่จำเป็นต้องมาเที่ยวสถานบันเทิง

การวิเคราะห์ สถานการณ์(SWOT Analysis)

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	-การออกแบบตกแต่งร้านที่มีความทันสมัยและแปลกใหม่ทำให้ได้รับความนิยมอย่างมากจากคนที่มาใช้บริการ - มีทำเลที่ตั้งในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมสะดวกต่อการเดินทาง	- เจ้าของกิจการยังไม่ค่อยมีประสบการณ์ในการดำเนินงานทางด้านธุรกิจทางด้านนี้มากนัก - กิจการเป็นกิจการที่เปิดใหม่จึงยังไม่เป็นที่รู้จักของคนมากนัก

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> -มีการส่งเสริมการตลาดที่ดี มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษทุกเดือน และช่วงเทศกาลมีผลิตภัณฑ์แปลกใหม่ -มีการจัดทำกร โฆษณา หลากหลาย เช่นการเก็บประวัติ ข้อมูลของลูกค้าเพื่อแจ้ง โปรโมชั่นใหม่ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีธุรกิจสถาบันบันเทิงในอำเภอ หัวหินอยู่เป็นจำนวนมาก-สามารถมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดได้ง่าย
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> -พนักงานมีความรู้ความสามารถในด้านการบริการ เช่นการทำคอกเทล-เน้นการบริการที่เป็นกันเองกับลูกค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - พนักงานยังมีไม่พอมอาจทำให้ การให้บริการทำได้ไม่ดีเท่าที่ควร- พนักงานขาดความชำนาญในการให้บริการ
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> -จัดทำบัญชี และงบการเงิน เพื่อให้ทราบที่มาที่ไปของเงินของกิจการ 	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้เงินทุนค่อนข้างสูง ในช่วงเริ่มต้นกิจการ

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ตลาดและลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย	-ผู้คนนิยมออกมาพบปะสังสรรค์ข้าง นอกกันมากขึ้น	- ลูกค้ามีโอกาสเลือกใช้ บริการได้เพราะมีผู้ประกอบการ กสรหลายรายในธุรกิจนี้
สังคม	-จากสภาพสังคมที่มีการแข่งขันสูงทำ ให้คนเกิดเกิดความเครียดและเหนื่อย ล้าคนจึงต้องการพักผ่อนเพื่อผ่อนคลาย ความตึงเครียดโดยการหาสถานบันเทิง ที่สังสรรค์ผ่อนคลาย	- สังคมที่เต็มไปด้วยการ แข่งขันคนจึงต้องทำงานและ มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบทำให้ มีเวลาการเข้าใช้บริการได้ น้อย
เทคโนโลยี	-ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้ ตัวของเราสร้างความแปลกใหม่ได้ มากยิ่งขึ้น	
สภาพเศรษฐกิจ	- แม้สภาพเศรษฐกิจจะอยู่ในความไม่ แน่นอน แต่คนก็ยังนิยมดื่มกินเพื่อ สังสรรค์	- สภาพเศรษฐกิจที่ไม่ แน่นอนลูกค้าหลายคนต้อง ลดค่าใช้จ่ายจากการเที่ยวให้ น้อยลง

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
กฎหมาย	<p>-แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติพ.ศ. 2555-2559 มีเป้าหมายที่จะพัฒนาขีด อันดับการแข่งขันด้านการท่องเที่ยว ของประเทศให้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 5 อันดับ หรือเป็นลำดับ 1-7 ของทวีป เอเชียทำให้มีนโยบายที่จะมาส่งเสริม การท่องเที่ยวของชาวต่างชาติและชาว ไทยให้มาท่องเที่ยวในประเทศมากขึ้น</p>	<p>- พ.ร.บ. การจราจร พ.ศ. 2522 มาตรา 43 กำหนดไว้ว่า “ห้ามมิให้ผู้ใดขับจี้รถขณะ เมาสุราหรือของเมาอย่างอื่น” และกระทรวงมหาดไทยได้ ออกกฎกระทรวงกำหนดให้มี การตรวจวัดปริมาณ แอลกอฮอล์ในเลือดของผู้ขับ จี้ หากตรวจพบปริมาณ แอลกอฮอล์ในร่างกายไม่เกิน 50 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ ซึ่ง เปรียบได้กับการดื่มเหล้าผสม โขด 2 แก้วหรือดื่มเบียร์ 3 แก้ว จะมีความผิดต้องระวาง โทษจำคุกไม่เกิน 3 เดือนหรือ ปรับตั้งแต่ 2,000 – 10,000 บาท ทำให้ ลูกค้าที่ขับจี้รถยนต์ส่วนตัว มาใช้บริการ ไม่สามารถดื่ม สุราได้มาก (พระราชบัญญัติจราจรทาง บก, 2522: 10)</p>
กลุ่มผู้จำหน่ายและ เครื่องมือ	<p>การมีผู้นำขายปัจจัยมากขึ้นการที่ ผู้ประกอบการซื้อในจำนวนมากๆและ เป็นลูกค้าประจำของผู้จำหน่ายปัจจัย การผลิตทำให้ร้านสามารถซื้อสินค้าได้ ในราคาที่ถูกลง</p>	<p>ผู้จำหน่ายอาจส่งวัตถุดิบ ล่าช้า อาจส่งผลทำให้ร้าน เกิดความเสียหายได้</p>

บทที่ 4
แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ Earthquake Puband Restaurant
ที่ตั้งกิจการ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ตารางที่ 4 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	เปอร์เซ็นต์
1.	นางสาวพิชัญญ์ เศษาดิวงค์ ณ อยุธยา	50%
2.	นายประภักดิ์ บุญจะฉาย	50%
	รวมมูลค่าหุ้น	100%

ประวัติเจ้าของกิจการ

ชื่อ นางสาวพิชัญญ์ เศษาดิวงค์ ณ อยุธยา

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากคณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยา

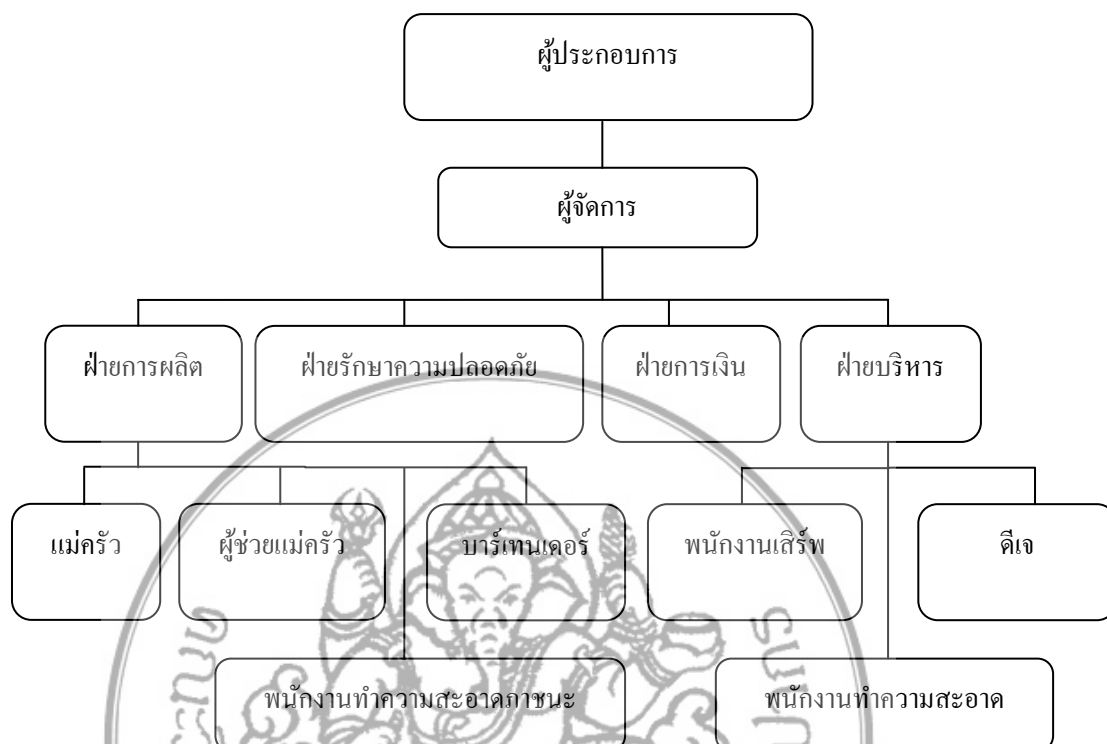
เขตสารสนเทศเพชรบุรี

ชื่อ นายประภักดิ์ บุญจะฉาย

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากคณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

แผนผังองค์กร



ภาพประกอบที่ 1 แผนผังองค์กร

วิสัยทัศน์

Earthquake Pub and Restaurant ฝ่าฟันแนวโน้มที่จะนำความแปลกใหม่ก้าวล้ำเข้ามาใน

อำเภอหัวหิน

พันธกิจ ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

- การให้บริการที่เป็นเลิศ และสร้างความเป็นกันเอง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ
- จัดให้มีบรรยากาศสบายๆ ที่เหมาะกับเป็นที่พบปะสังสรรค์
- มีการพัฒนาและปรับปรุงเพื่อให้บริการที่นำสมัยอยู่ตลอดเวลา ทั้งในด้านเสียงดนตรี และเครื่องดื่ม
- การปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด

- มีการพัฒนาและปรับปรุงเพื่อให้บริการที่น่าสมมุยอยู่ตลอดเวลา ทั้งในด้านเสียงดนตรี และเครื่องเค็ม

- การปฏิบัติตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น 1 ปี

- ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและกลับมาใช้บริการอีก
- การเพิ่มขึ้นของลูกค้าอีก 20%

เป้าหมายระยะกลาง 2-5 ปี

- ทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกพึงพอใจในการให้บริการที่เป็นเลิศและสร้างความเป็นกันเองกับลูกค้า

- จำนวนลูกค้าปีที่ 2 เพิ่มขึ้นจากปีที่ 1 เท่ากับ 20% , ปีที่ 3 เพิ่มขึ้นจากปีที่ 2 เท่ากับ 15% และตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไปจะรักษาจำนวนลูกค้าให้เพิ่มขึ้นปีละ 10%

- อัตรากำไรสุทธิมากกว่า 15% ของรายได้แต่ละปี
- มีการพัฒนาบริการ รวมถึงการพัฒนา ซ่อมแซม และตกแต่งเพิ่มเติมเพื่อให้เกิดความทันสมัยและอยู่ในสภาพดี

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

- การสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ
- การสร้างบรรยากาศที่สบาย ให้รู้สึกถึงความเป็นกันเอง
- การสร้างความแปลกใหม่ ให้เป็นที่ตื่นตาของลูกค้า
- การบริหารการเงินและกระแสเงินในกิจการเพื่อให้เงินทุนของกิจการเพิ่มสูงขึ้น
- ทำเลที่ตั้งดีสามารถเดินทางไปมาได้สะดวกและสังเกตได้ง่าย

การคัดเลือกพนักงาน

ทางร้านจะทำการคัดเลือกพนักงาน โดยเปรียบเทียบกับคุณสมบัติตามรายละเอียดของงาน (Job Description) ให้มีความสำคัญกับบุคลิกภาพและประสบการณ์ของผู้สมัครการคัดเลือกพนักงานครั้งแรกก่อนเปิดให้บริการจะกระทำก่อนบริการประมาณ 1 เดือนเพื่อให้มีเวลาเพียงพอในการฝึกอบรมและเตรียมระบบและขั้นตอนงานที่ดีที่สุด

คุณสมบัติและรายละเอียดงานของแต่ละตำแหน่ง

1. ผู้จัดการ

คุณสมบัติ

- วุฒิปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านการจัดการบริหารงานทางด้าน Pub ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- มนุษยสัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ

รายละเอียดงาน

- เปิด – ปิดร้านตามเวลาที่กำหนด
- นำแผนปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายจากกรรมการมาปฏิบัติ
- ควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคน
- ตรวจสอบความเรียบร้อยของร้าน

2. ฝ่ายการผลิต

คุณสมบัติ

- วุฒิปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านการผลิตไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี

รายละเอียดงาน

- ดำเนินงานทางการผลิต
- จัดซื้อวัตถุดิบ
- ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายผลิต



3. แม่ครัว

คุณสมบัติ

- มีประสบการณ์ด้านการปรุงและทำอาหารไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- มีจิตใจรักการบริการ
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้น

รายละเอียดงาน

- ปรุงอาหารให้ถูกต้องตามหลักสุขอนามัย
- ประเมินปริมาณวัตถุดิบและสินค้าให้เพียงพอต่อการใช้งานในแต่ละวัน
- ตรวจสอบรายการของสดทุกวัน
- แจ้งชนิดและปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการแก่ผู้จัดการร้านเพื่อดำเนินการสั่งซื้อ
- ทำความสะอาดบริเวณพื้นที่ทำครัวและอุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนให้สะอาด

4. ผู้ช่วยแม่ครัว

คุณสมบัติ

- มีประสบการณ์ด้านการปรุงและทำอาหารไม่ต่ำกว่า 1 ปี
- มีจิตใจรักการบริการ
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้น

รายละเอียดงาน

- จัดเตรียมวัตถุดิบให้พร้อมสำหรับให้แม่ครัวประกอบอาหารแต่ละงาน
- ส่งอาหารที่ปรุงเสร็จให้พนักงานเดินอาหารและเก็บถาดกลับ
- ทำความสะอาดบริเวณพื้นที่ทำครัวและอุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนให้สะอาด

5. บาร์เทนเดอร์

คุณสมบัติ

- วุฒิปวช./ปวส.
- ประสบการณ์ด้านการผสมเครื่องดื่มไม่ต่ำกว่า 3 ปี

- มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- จัดเตรียมเครื่องคั่วตามใบรายการ
- ตรวจสอบใบรายการเครื่องคั่วคงเหลือในแต่ละวัน
- ทำความสะอาดบริเวณบาร์

6. พนักงานทำความสะอาดภาชนะ

คุณสมบัติ

- รักความสะอาด มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- แยกเศษอาหาร
- ล้าง อบ จัดเก็บ ภาชนะและอุปกรณ์ต่างๆ ให้สะอาดถูกต้องก่อนนำมาใช้
- ทำความสะอาดท่อและระบายน้ำ

7. พนักงานบัญชี/การเงิน

คุณสมบัติ

- วุฒิปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านการบัญชีและการเงินไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี
- ซื่อสัตย์และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- ตรวจสอบเงินก่อนร้านเปิดบริการและหลังเวลาร้านปิดบริการ
- คัดค่าอาหารและเครื่องดื่ม
- ออกใบกำกับภาษี/ ใบเสร็จรับเงิน

- สรุปยอดเงินค่าอาหารและค่าเครื่องดืมแต่ละวัน

8. ฝ่ายบริหาร

คุณสมบัติ

- วุฒิปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านการบริหารไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี

รายละเอียดงาน

- ดำเนินงานทางการตลาด
- จัดซื้อเครื่องดืม
- ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายบริหาร

9. พนักงานเสิร์ฟ(ประจำ)

คุณสมบัติ

- วุฒิป.6 / ปวช.
- อายุไม่เกิน 25 ปี
- มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- จัดหาที่นั่งและเตรียมอุปกรณ์ต่างๆสำหรับให้บริการลูกค้า
- เสนอแนะประเภทรายการอาหารและเครื่องดืม
- รับคำสั่งรายการอาหารและเครื่องดืมจากลูกค้า
- ให้บริการอื่นๆตามที่ลูกค้าต้องการ
- เก็บเงินและทอนเงินให้ลูกค้า
- ทำความสะอาดโต๊ะและเก้าอี้ที่ให้บริการลูกค้า

10. ดีเจ (DJ)

คุณสมบัติ

- วุฒิปวส. ขึ้นไป
- ประสบการณ์ด้านการจัดเพลงไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักในเสียงเพลง
- มีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- ตรวจสอบเช็คเครื่องเสียงเครื่องดนตรี
- อัดเพลงให้มีความใหม่เสมอ
- สามารถจัดเพลงตามที่ถูกคำขอมมาได้

11. พนักงานทำความสะอาด

คุณสมบัติ

- รักความสะอาด มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
- มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

- ทำความสะอาดโต๊ะ เก้าอี้ ห้องน้ำ และบริเวณภายในร้านให้สะอาดถูกหลักอนามัย

12. พนักงานรักษาความปลอดภัย

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

คุณสมบัติ

- อายุไม่เกิน 30 ปี
- มีร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรง
- มีไหวพริบดีและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

รายละเอียดงาน

- ตรวจสอบอายุและตรวจสอบอายุของผู้ที่มาใช้บริการ
- ดูแลความปลอดภัยของคนภายในร้าน
- แก้ปัญหาเมื่อเกิดเหตุวิวาทภายในร้าน

ตารางที่ 5 ผลตอบแทน

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	ฝ่ายบริหาร	ผู้จัดการร้าน	1	20,000	20,000
2	ฝ่ายบริการ	ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	1	18,000	18,000
3	ฝ่ายบริการ	พนักงานเสิร์ฟ	10	10,000	100,000
4	ฝ่ายบริการ	ดีเจ	2	16,000	32,000
5	ฝ่ายบริการ	พนักงานทำความสะอาดร้าน	5	10,000	50,000
6	ฝ่ายการเงิน	พนักงานบัญชี	2	18,000	36,000
7	ฝ่ายรักษา ความ ปลอดภัย	พนักงานรักษาความปลอดภัย	5	12,000	60,000
8	ฝ่ายผลิต	ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1	18,000	18,000
9	ฝ่ายผลิต	แม่ครัว	2	15,000	30,000
10	ฝ่ายผลิต	ผู้ช่วยแม่ครัว	4	12,000	48,000
11	ฝ่ายผลิต	บาร์เทนเดอร์	3	16,000	48,000
12	ฝ่ายผลิต	พนักงานทำความสะอาด ภาษา	2	10,000	20,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายต่อเดือน			38		480,000

บทที่ 5

แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

ต้องการส่วนแบ่งตลาดของตลาดธุรกิจสถานบันเทิงในอำเภอหัวหิน ต้องการให้ลูกค้ามีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกๆปีและเป็นผู้นำตลาดธุรกิจสถานบันเทิงในอำเภอหัวหิน

กลยุทธ์การตลาด(7Ps)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ

Earthquake Puband Restaurant มีสินค้าหลักของ คือ เครื่องดื่ม ทั้งที่เป็นเครื่องดื่มประเภทแอลกอฮอล์ที่มีจำหน่ายทั่วไปในตลาด และเครื่องดื่มประเภทค็อกเทล โดยเอกลักษณ์ของทางร้านได้มีการนำแก้วที่ทำมาจากน้ำแข็งมาให้บริการในโซนของบาร์ด้วย การบริการภายในร้านที่มีการนำเสนอเสียงดนตรีที่มีทั้งดนตรีสดและดนตรีที่เปิด โดย DJ ที่มีความชำนาญ รวมถึงการให้บริการร้านอาหารบนชั้น 2 ของตัวร้านที่มีบรรยากาศแบบสบายๆริมสระน้ำ โดยทางร้านมีการให้บริการจัดอีเวนท์ในส่วนนี้ด้วย

กลยุทธ์ด้านราคา

Earthquake Puband Restaurant มีการตั้งราคาขายจากราคาทุนเป็นเกณฑ์ ซึ่งผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจโดยทั่วไปคือ บวกกำไรประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ของราคาต้นทุนเป็นอย่างต่ำ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนตามเป้าหมาย นอกจากนี้ให้มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน เพื่อให้ทราบถึงปริมาณการขายและระดับราคาที่กิจการจะไม่ขาดทุนจากการดำเนินงาน

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

Earthquake Puband Restaurant ตั้งอยู่ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์โดยกิจการอยู่ห่างจากตัวเมืองไม่มากนัก มีบริเวณโรงจอดรถและลานจอดรถให้กับลูกค้าสามารถจอดรถได้ โดย Earthquake Puband Restaurant จะเปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 17.00 น. – 22.00 น. ในโซนด้านบนซึ่งเป็นตัวร้านอาหารและสระน้ำ ส่วนโซนผับด้านล่างจะเปิดให้บริการในเวลา 21.00 น. – 3.00 น.

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

Earthquake Pub and Restaurant ได้มีการทำโฆษณาผ่านสื่อมัลติมีเดียโดยผ่านเว็บไซต์ของร้าน www.earthquakepub.com รวมไปถึง Facebook โดยการใช้กลยุทธ์ Viral Market คือ การสร้างความน่าเชื่อถือ และความไว้วางใจให้กับลูกค้า การตลาดในแนวนี้จะสามารถช่วยสร้างการโฆษณาได้ โดยเป็นจุดเริ่มต้นของ Word of mouth ที่จะช่วยในการแพร่กระจายของข่าวสาร และช่วยเร่งยอดขายในแบบของการประหยัคงบประมาณ เมื่อเราสามารถเข้าไปอยู่ในใจของลูกค้าได้ ลูกค้าเองก็จะเป็นผู้บอกต่อ ช่วยกระจายข้อมูลข่าวสารของกิจการได้

กลยุทธ์ด้านพนักงาน

พนักงานของ Earthquake Pub and Restaurant ผ่านการคัดเลือกและอบรมมาแล้วให้พนักงานแต่ละคนทำงานในด้านความชำนาญของตัวเอง เช่น บาร์เทนเดอร์ ก็จะมี ความชำนาญในการทำค็อกเทล พนักงานทั่วไปก็ต้องมีความรู้เกี่ยวกับเครื่องดื่มต่างๆ ในร้าน เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านกระบวนการบริการ

สำหรับ Earthquake Pub and Restaurant การบริการถือเป็นเรื่องสำคัญเรื่องหนึ่ง ดูแลให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด ทางกิจการของเราจึงมีการดำเนินงานในด้านการให้บริการดังนี้

1. มีพนักงานตรวจบัตรประชาชนอยู่หน้าร้าน ลูกค้าต้องมีอายุ 20 ปีขึ้นไปจึงจะเข้าสถานบันเทิงได้ตามกฎหมาย ถ้าหากลูกค้ามีอายุไม่ถึง 20 ปี จะสามารถเข้าไปในร้านได้
2. มีการแนะนำโปรโมชันประจำเดือนให้ลูกค้าที่เข้ามา ว่าเดือนนี้มีโปรโมชันอะไรน่าสนใจบ้าง

3. นำเมนูอาหาร-เครื่องดื่มมาให้ลูกค้าสั่ง

4. พนักงานรับรายการอาหาร-เครื่องดื่ม นำไปจัดตามรายการที่ลูกค้าสั่ง
5. พนักงานนำอาหาร-เครื่องดื่มมาเสิร์ฟให้ตามที่ลูกค้าสั่งและชำระเงิน

กลยุทธ์ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ

ร้านของเราแบ่งออกเป็นสองส่วน โดยส่วนแรกบริเวณด้านล่างให้บริการของผับและบาร์ การตกแต่งของร้านเราเป็นแบบทันสมัยโดยการนำวัสดุ อุปกรณ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น บนพื้นและผนังของร้านมีการนำไฟมาติด การนำเข้าของโตะรูปร่างแปลกๆ เป็นต้น การตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์อีกทั้งการติดตั้งระบบแสงสี รวมถึงระบบเสียงที่มีคุณภาพ ในส่วนด้านบนของร้านให้บริการของร้านอาหารและบาร์ มีการทำสระน้ำความลึกที่ 50 ซม. มีการทำบาร์ในสระ

น้ำ เพื่อให้บริการสำหรับคนที่อยากได้บรรยากาศแบบสบายๆ มีโต๊ะบริเวณรอบๆ สำหรับคนที่ไม่อยากลงสระน้ำ โดยการตกแต่งด้านบนเน้นถึงบรรยากาศที่ให้ความสบาย โดยจุดเด่นของร้านคือบริเวณกลางสระน้ำจะเป็นกระจกใสโดยข้างล่างสามารถมองเห็นข้างบนได้และข้างบนก็สามารถมองเห็นข้างล่างได้

ผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 6 ค็อกเทล

วิสกี ซาวร์(Whisk Sour)	
ตอร์ปิโด(Torpedo)	
มาการิตต้า(Margarita)	
วอดก้ากับตัน(Vodka Gibson)	
สิงคโปร์สลิง(singapore Sling)	

ตารางที่ 6 ค็อกเทล (ต่อ)

<p>มามาเลด(Mamalade)</p>	
<p>ตากินี(Tequini)</p>	
<p>โฟรเซ่นบลู มาการิต้า(Frozen Blue Magarita)</p>	
<p>แพดดี้(Paddy)</p>	
<p>พิงก์เลดี้(Pink Lady)</p>	
<p>บลู ลากูน(Blue Lagoon)</p>	
<p>บลู ฮาวาย(Blue Hawaii)</p>	




ตารางที่ 6 ค็อกเทล (ต่อ)

<p>พาราไดซ์(Paradise)</p>	
<p>ไม-ไท(Mai Tai)</p>	
<p>คูลไฟล์(Cool Fire)</p>	



ตารางที่ 7 เบียร์

<p>Leo</p>	
<p>Chang</p>	
<p>Heineken</p>	






ตารางที่ 7 เบียร์ (ต่อ)

Asahi	
Carlsberg	
Singha	

ตารางที่ 8 เหล้า-วอดก้า








100 Pipers	
Benmore	

ตารางที่ 8 เหล้า-วอดก้า (ต่อ)

Red Leble	
Black Leble	
Double Black Leble	
Ballantine	
Absolut Vodka	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 9 อาหารว่าง

Popcorn	
French Fire	
Potato Chip	
แหนมขี้ไก่ทอด	
เกี้ยวทอด	
ยำสามกรอบ	
เบคอนพันเห็ดเข็มทอง	

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ความโดดเด่นของร้าน จุดเด่นของร้านคือบริเวณกลางสระน้ำจะเป็นกระจกใสโดยข้างล่างสามารถมองเห็นข้างบนได้และข้างบนก็สามารถมองเห็นข้างล่างได้ รวมถึงค็อกเทลแบบพิเศษของทางร้าน ชื่อ Cool Fire เป็นการผสมผสานของความเย็นและความร้อน โดยการผสมเครื่องดื่มพิเศษและจุดไฟในเครื่องดื่ม เสริฟด้วยแก้วที่ทำมาจากน้ำแข็งในขณะที่ยังติดไฟ ให้ความรู้สึกที่แปลกใหม่น่าลิ้มลอง

ดนตรี บริเวณด้านบนของร้านเน้นเพลงที่ฟังสบายๆที่ลูกค้าฟังพอใจ ด้านล่างของร้านเป็นเพลงสนุกเหมาะแก่การเต้น โดยทางร้านมีการอัปเดตเพลงใหม่ๆเสมอ และลูกค้าสามารถขอเพลงกับทางร้านได้

การบริการ

กลยุทธ์การบริการของเรา การเปิดให้บริการสองส่วน โดยเปิดให้บริการตั้งแต่ตั้งแต่เวลา 17.00 น. จนกระทั่งเวลา 22.00 น. ในโซนด้านบน ส่วนโซนผับด้านล่างจะเปิดให้บริการในเวลา 21.00 น. จนกระทั่งเวลา 3.00 น. โดยมีการให้ความบันเทิงที่แตกต่างกันไปตามความชอบของลูกค้า โดยกลยุทธ์ที่เราใช้นั้น อยู่ในองค์ประกอบของ Marketing mixes – ผลิตภัณฑ์ ราคา โปรโมชั่นการกระจายของสินค้า แต่กลยุทธ์ที่เราให้ความสำคัญมากที่สุดคือ Viral Market คือ การสร้างความน่าเชื่อถือ และความไว้วางใจให้กับลูกค้า โดยเราจะสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้เกิดการบอกต่อให้กับทางกิจการของเรา โดยอาจเป็นบัตรส่วนลด บัตรสมาชิก หรือบัตรสะสมแต้ม แลกของสมนาคุณ เพื่อให้ลูกค้าได้กลับมาใช้บริการใหม่ โคนส่วนที่สำคัญที่สุดคือการให้ลูกค้ามั่นใจในการบริการและคุณภาพของเรา

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6

แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

ตัวเมืองอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

การฝึกอบรมพนักงาน

แบ่งการฝึกอบรมพนักงานเป็น 3 ประเภทคือ

1. การฝึกอบรมสำหรับพนักงานใหม่เป็นการฝึกอบรมแก่พนักงานใหม่ทุกคนนอกจากจะมีการสอนงานในตำแหน่งนั้นๆแล้วยังมีการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับร้านและฝึกมารยาทในการบริการลูกค้าซึ่งจะมีการอบรมพนักงานทุกวันก่อนเวลาเปิดให้บริการ
2. การฝึกอบรมประจำปีทางร้านจะจัดฝึกอบรมเป็นประจำทุกปีปีละ 1 ครั้งเพื่อชี้แจงผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา มีการพัฒนาคุณภาพพนักงานและสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
3. การฝึกอบรมเฉพาะเรื่องเป็นการฝึกอบรมเมื่อเกิดปัญหาซึ่งต้องแก้ไขหรือต้องรีบทำความเข้าใจในทันทีเกี่ยวกับขั้นตอนการปฏิบัติงานปัญหาเฉพาะหน้ารวมไปถึงการฝึกอบรมเป็นกรณีพิเศษเช่นการเข้าร่วมอบรมการพัฒนาสูตรการผลิตเครื่องดื่มต่างๆ

ขั้นตอนในการบริการ

การต้อนรับลูกค้า

- พนักงานต้อนรับลูกค้าโดยกล่าวคำว่า“สวัสดีครับ”
- พนักงานต้อนรับลูกค้าไปยังโต๊ะตามที่ลูกค้าต้องการหรือเลือกโต๊ะที่เหมาะสมกับ

จำนวนลูกค้า

การรับคำสั่งอาหาร

- พนักงานนำรายการอาหารและเครื่องดื่มนามอบให้ลูกค้าพร้อมแนะนำเมนูพิเศษ รวมถึง Mixer ที่มีโปรโมชันในวันนั้น
- จดรายการอาหารและเครื่องดื่มลงในใบรายการที่แยกระหว่างรายการอาหารและเครื่องดื่ม
- ทบทวนรายการอาหารและเครื่องดื่มทั้งหมดที่ลูกค้าสั่งหลังจบการสั่งอาหารทุกครั้งเพื่อยืนยันความถูกต้อง
- พนักงานเสิร์ฟส่งรายการอาหารต้นฉบับให้กับพนักงานบัญชี/การเงินสำเนาใบที่ 1 ส่งไปให้แม่ครัวและบาร์นำสำเนาใบที่ 2 เก็บไว้ที่พนักงานเสิร์ฟ (โต๊ะพักอาหาร-เครื่องดื่ม)

การปรุงอาหาร

- แม่ครัวเตรียมส่วนประกอบที่ต้องใช้ในแต่ละรายการอาหารที่ได้รับ
- เมื่อแม่ครัวปรุงอาหารเสร็จจะมีพนักงานเสิร์ฟมารับรายการอาหารไปส่งวางที่โต๊ะพักอาหาร-เครื่องดื่ม

การผสมเครื่องดื่ม

- บาร์เทนเดอร์จะจัดเตรียมเครื่องดื่มตามสำเนาใบรายการอาหาร
- จะทำการผสมเครื่องดื่มตามสูตรเฉพาะของทางร้าน
- เมื่อบาร์เทนเดอร์จัดเตรียมเครื่องดื่มเสร็จจะมีพนักงานเสิร์ฟมารับรายการเครื่องดื่มไปส่งวางที่โต๊ะพักอาหาร-เครื่องดื่ม

การเสิร์ฟอาหารและเครื่องดื่ม

- พนักงานเสิร์ฟจะนำอาหารและเครื่องดื่มจากที่โต๊ะพักอาหาร-เครื่องดื่มเพื่อทำการเสิร์ฟให้ลูกค้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

- วางอาหารลงบน โต๊ะพร้อมแจ้งชื่ออาหาร-เครื่องดื่มให้ลูกค้าทราบ
- จากนั้นให้นำสำเนาที่ 2 ที่ส่งให้ลูกค้าแล้วไปส่งให้พนักงานเก็บเงินเก็บไว้เพื่อยืนยันเมื่อมีการรับเงินจากลูกค้า

การเก็บเงิน

- พนักงานเก็บเงินจะทำการรวบรวมใบรายการของแต่ละโต๊ะจัดเรียงให้เป็นกลุ่มโต๊ะเดียวกัน
- ทำการตรวจสอบรายการอาหารและเครื่องดื่มในใบรายการต้นฉบับกับสำเนาที่ 2 ที่ส่งให้ลูกค้าแล้วว่าตรงกันหรือไม่

- พิมพ์รายการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมราคาเพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้า
- พนักงานเก็บเงินส่งใบเรียกเก็บเงินให้กับพนักงานเสิร์ฟ
- พนักงานเสิร์ฟนำใบเรียกเก็บเงินให้ลูกค้าตรวจสอบพร้อมกับรับเงิน
- พนักงานเสิร์ฟส่งเงินให้กับพนักงานเก็บเงินพร้อมกับใบเรียกเก็บเงิน
- พนักงานเสิร์ฟส่งเงินทอนให้แก่ลูกค้า
- พนักงานเสิร์ฟกล่าวขอบคุณลูกค้าโดยกล่าวคำว่า“ขอบคุณครับ”

การเก็บโต๊ะหลังจากลูกค้าใช้บริการแล้ว

- พนักงานเสิร์ฟรับผิดชอบในส่วนการเก็บจานชามและทำความสะอาดบนโต๊ะ
- จากนั้นนำจานชามไปเก็บที่ล้างจานในครัว



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7 แผนการเงิน

การประเมินแผนการเงินของกิจการ Earthquake Pub and Restaurant ในรูปแบบตาราง และแผนภูมิตามหัวข้อดังต่อไปนี้

แหล่งเงินทุน

Earthquake Pub and Restaurant เป็นธุรกิจที่ใช้เงินทุนเริ่มแรกค่อนข้างสูง เจ้าของกิจการมีเช่าพื้นที่และมีการกู้เงินมาบางส่วนให้ทางร้านมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการและลดความเสี่ยงในการทำกิจการ

ร้าน Earthquake Pub and Restaurant มีพื้นที่ประมาณ 150 ตารางเมตร มีพื้นที่ไว้สำหรับโต๊ะนั่ง 20 ตัวให้ลูกค้าที่นั่งดื่มและส่วนที่เหลือเป็นพื้นที่ไว้ยื่นดื่มสังสรรค์ตามอัธยาศัย

สมมติฐานที่ใช้ในการจัดทำแผนการเงิน

1. เงินลงทุนเริ่มต้น 3,250,000 บาท

การตกแต่งร้าน 750,000.00

อุปกรณ์ต่าง ๆ 1,000,000.00

เงินทุนหมุนเวียน 1,500,000.00

เนื่องจากเป็นธุรกิจเปิดใหม่จึงต้องมีการลงทุนในส่วนของการตกแต่งสถานที่ค่อนข้างสูงประมาณ 750,000 บาท (คำนวณจากพื้นที่ 150 ตารางเมตร ซึ่งมีค่าตกแต่งตารางเมตรละ 5,000 บาทต่อตารางเมตร) และมีค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้แก่ อุปกรณ์ในการทำอาหารและเครื่องดื่ม เครื่องเสียง ภาชนะต่าง ๆ ตู้แช่อาหาร จำนวน 1,000,000 บาท และเงินสดสำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าจ่ายค่าเช่าร้าน เงินเดือนพนักงานและค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน จำนวน 1,500,000 บาท

2. แหล่งที่มาของเงินทุน

ได้มาจากการลงทุนของผู้ประกอบการ และการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 1,500,000.00 โดยมีอัตราดอกเบี้ย 10% ต่อปี ซึ่งคาดว่าจะจ่ายชำระคืนภายในสิ้นปีที่ 1 ทั้งจำนวน

3. รายได้จากการขาย ปีที่ 2 จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นจากปีที่ 1 เท่ากับ 20%, ปีที่ 3 จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นจากปีที่ 2 เท่ากับ 15% และตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป จะรักษาจำนวนลูกค้าให้เพิ่มขึ้นปีละ 10%

4. รายได้จากการขายและรายจ่ายสำหรับซื้อสินค้าเป็นเงินสด
5. ต้นทุนขายคิดเป็น 40% ของยอดขายได้
6. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประกอบด้วย
 - เงินเดือนพนักงานเดือนละ 480,000 บาท โดยจะเพิ่มเงินเดือนปีละ 5%
 - ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัสดุต่าง ๆ ค่าสินค้าเสียหายปีที่ 1 คิดเป็น 4% ของยอดขายได้ (ในปีแรกมีค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นธุรกิจ เช่นค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท) และในปีที่ 2 – 5 จะรักษาระดับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีละ 3% ของยอดขายได้
 - ค่าเช่าสถานที่เดือนละ 50,000 บาท โดยบริษัททำสัญญาเช่าระยะยาวเป็นเวลา 5 ปีและจ่ายค่าเช่าล่วงหน้าเป็นเวลา 3 เดือน
7. ค่าใช้จ่ายในการอบรมพนักงานปีที่ 1 จำนวน 40,000 บาท และปีที่ 2-5 จำนวน 50,000 บาท เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นกันเองจึงมีการส่งพนักงานเพื่อฝึกอบรมการผลิตเครื่องดื่มรูปแบบใหม่ ๆ และอบรมการให้บริการของพนักงานเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอยู่เสมอ
8. ค่าใช้จ่ายทางการตลาดคิดเป็น 10% ของรายได้
9. สินทรัพย์ถาวรมีการคิดค่าเสื่อมราคาเป็นเวลา 5 ปี โดยวิธีเส้นตรง
10. อัตรากำไรเงิน
 - ร้อยละ 15 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่ไม่เกินหนึ่งล้านบาท
 - ร้อยละ 25 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่เกินหนึ่งล้านบาท แต่ไม่เกินสามล้านบาท
 - ร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่เกินสามล้านบาท

ตารางที่ 10 ประมาณการรายได้

ประมาณการรายได้	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
จำนวนลูกค้า(350วัน)	35,000	42,000	48,300	53,130	58,443
รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อครั้ง	200	200	200	200	200
รายได้รวม	7,000,000	8,400,000	9,660,000	10,626,000	11,688,600

ปีที่ 1 มีจำนวนลูกค้าเฉลี่ยประมาณ 100 คนต่อวัน, ปีที่ 2 จำนวนลูกค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปีที่ 1 เท่ากับ 20%, ปีที่ 3 จำนวนลูกค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปีที่ 2 เท่ากับ 15% และตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไปจะรักษาจำนวนลูกค้าเฉลี่ยให้เพิ่มขึ้นปีละ 10%

ตารางที่ 11 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีฐาน	ปี2557	ปี2558	ปี2559	ปี2560
รายได้	7,000,000	8,400,000	9,660,000	10,626,000	11,688,600
ต้นทุนขาย	2,800,000.00	3,360,000.00	3,864,000.00	4,250,400.00	4,675,440.00
กำไรขั้นต้น	4,200,000.00	5,040,000.00	5,796,000.00	6,375,600.00	7,013,160.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน:					
เงินเดือน	480,000.00	504,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	280,000.00	252,000.00	289,800.00	318,780.00	350,658.00
ค่าเสื่อมราคา	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	700,000.00	840,000.00	966,000.00	1,062,600.00	1,168,860.00
ค่าเช่าสถานที่	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
รวม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,400,000.00	2,546,000.00	2,735,000.00	2,887,040.00	3,052,961.00
กำไรจากการดำเนินงาน	1,800,000.00	2,494,000.00	3,061,000.00	3,488,560.00	3,960,199.00
ภาษีเงินได้	450,000.00	623,500.00	918,300.00	1,046,568.00	1,188,059.70
กำไรสุทธิ	<u>1,350,000.00</u>	<u>1,870,500.00</u>	<u>2,142,700.00</u>	<u>2,441,992.00</u>	<u>2,772,139.30</u>

ตารางที่ 12 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีฐาน	ปี2557	ปี2558	ปี2559	ปี2560
สินทรัพย์					
เงินสด	202,000.00	306,400.00	1,626,460.00	3,210,656.00	5,282,737.00
สินค้าคงเหลือ	168,000.00	201,600.00	231,840.00	255,024.00	280,526.00
ที่ดินอาคารและ อุปกรณ์	1,200,000.00	900,000.00	600,000.00	300,000.00	0
เงินมัดจำค่าเช่า	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
รวมสินทรัพย์	<u>1,720,000.00</u>	<u>1,558,000.00</u>	<u>2,608,300.00</u>	<u>3,915,680.00</u>	<u>5,713,263.00</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
ภาษีเงินได้คืนบุคคล ค้างจ่าย	62,400.00	131,040.00	194,315.00	248,857.25	309,531.76
กำไรสะสม	1,657,600.00	1,426,960.00	2,413,985.00	3,666,822.75	5,403,731.24
รวมหนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้น	<u>1,720,000.00</u>	<u>1,558,000.00</u>	<u>2,608,300.00</u>	<u>3,915,680.00</u>	<u>5,713,263.00</u>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 งบประมาณเงินสด

รายการ	ปีฐาน	ปี2557	ปี2558	ปี2559	ปี2560
เงินสดรับจากการบริการ	7,000,000.00	8,400,000.00	9,660,000.00	10,626,000.00	11,688,600.00
เงินสดจ่าย					
ซื้อสินค้า	4,848,000.00	5,049,600.00	5,281,440.00	5,536,464.00	5,816,990.00
เงินเดือน	480,000.00	504,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00
ค่าสาธารณูปโภค	280,000.00	252,000.00	289,800.00	318,780.00	350,658.00
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	700,000.00	840,000.00	966,000.00	1,062,600.00	1,168,860.00
ค่าเช่าสถานที่	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
เงินมัดจำค่าเช่าที่	150,000.00	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	-	450,000.00	623,500.00	918,300.00	1,046,568.00
จ่ายเงินกู้	1,000,000.00	500,000.00	-	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	100,000.00	50,000.00	-	-	-
รวมเงินสดจากการดำเนินงาน	8,298,000.00	8,295,600.00	8,339,940.00	9,041,804.00	9,616,519.00
เงินสดรับ(จ่าย)สุทธิ	-				
	1,298,000.00	104,400.00	1,320,060.00	1,584,196.00	2,072,081.00
เงินสดต้นปี	1,500,000.00	202,000.00	306,400.00	1,626,460.00	3,210,656.00
เงินสดปลายปี	<u>202,000.00</u>	<u>306,400.00</u>	<u>1,626,460.00</u>	<u>3,210,656.00</u>	<u>5,282,737.00</u>

ตารางที่ 14 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ปีที่	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ต้นทุนคงที่ต่อปี					
เงินเดือน	480,000.00	504,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00
ค่าเสื่อมราคา	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าเช่าสถานที่	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
รวมต้นทุนคงที่ต่อปี	<u>1,420,000.00</u>	<u>1,454,000.00</u>	<u>1,479,200.00</u>	<u>1,505,660.00</u>	<u>1,533,443.00</u>
ต้นทุนผันแปร					
ต้นทุนขาย	40.00%	40.00%	40.00%	40.00%	40.00%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	4.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
รวมต้นทุนผันแปร	<u>54.00%</u>	<u>53.00%</u>	<u>53.00%</u>	<u>53.00%</u>	<u>53.00%</u>
รายได้ขั้นต่ำต่อปี	6,186,957.00	6,181,277.00	6,291,191.00	6,406,602.00	6,527,783.00
รายได้ขั้นต่ำต่อเดือน	515,579.75	515,106.42	524,265.92	533,883.50	543,981.92

ตารางที่ 15 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดสุทธิ	-1,298,000.00	104,400.00	1,320,060.00	1,584,196.00	2,072,081.00
กระแสเงินสดสะสม	-1,298,000.00	-1,193,600.00	126,460.00	1,710,656.00	3,782,737.00
ระยะเวลาคืนทุน(ปี)	4.73				

ตารางที่ 16 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตรากำไรสุทธิ	8.42%	14.73%	16.96%	17.98%	18.94%
อัตราผลตอบแทนต่อ สินทรัพย์รวม(ROA)	20.33%	34.08%	35.95%	34.11%	32.51%



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8
แผนฉุกเฉิน

ตารางที่ 17 แผนฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะของปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1	ฤดูกาล	- รายได้ของกิจการลด น้อยลงเนื่องจากสภาพอากาศ และการเดินทางที่ไม่ เอื้ออำนวย	- มีการจัดโปรโมชั่นในช่วง ฤดูต่างๆเพื่อดึงดูดลูกค้า
2	การเงิน	- ต้นทุนที่ใช้ในการลงทุน สูงขึ้น - อาจมีการขาดสภาพคล่อง ทางการเงิน	- ต้องคำนวณสินค้าที่มีและ สำรองสินค้าไว้ในปริมาณที่ เหมาะสม - การคาดการณ์งบเงินสดไว้ ล่วงหน้า
3	อัคคีภัย	- หากเกิดไฟไหม้จะได้รับ ความเสียหายอย่างยิ่ง เพราะ เป็นภัยที่อันตรายต่อ ทรัพย์สิน และอาจถึงแก่ชีวิต	- ทำประกันอัคคีภัย พร้อม ติดตั้งสัญญาณเตือน และมีถัง ดับเพลิงเมื่อเกิดเพลิงไหม้ - มีการจัดอบรมพนักงานถึง ความปลอดภัยเบื้องต้น
4	สาธารณูปโภค	- ไฟฟ้าดับ น้ำไม่ไหล	- มีเครื่องปั่นไฟฉุกเฉินไว้ใช้ ตอนไฟดับ และมีถังสำรอง น้ำเก็บไว้ใช้
5	ทรัพยากรมนุษย์	- ความไม่แน่นอนของการมา ใช้บริการในแต่ละวันของ ลูกค้า อาจให้บริการได้อย่าง ไม่เต็มที่ในช่วงลูกค้ามาก	- การจัดการที่ดีเพื่อสร้าง ความน่าเชื่อถือและการใส่ใจ ในการบริการ

ตารางที่ 17 แผนฉุกเฉิน (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะของปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
6	คู่แข่ง	- การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ๆ อาจทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการลดลง	- ทำกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ เน้นการบริการที่คงไว้ซึ่งลูกค้าเดิม
7	การขาดทุนของธุรกิจ	- กิจกรรมไม่สามารถดำเนินกิจกรรมต่อไปได้	- ปรับปรุงรูปแบบใหม่ให้การบริการ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการอ้างอิง

กัญญกานต์ ทวีทิพย์รัตน์. (2553). “รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจสถานบันเทิง กรณีศึกษา
ผับ เจ อาร์มีวีสคฮอลล์” การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ
ประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.

พระราชบัญญัติจรรยาบรรณ. (2522). เข้าถึงเมื่อ 11 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก

http://www.thailaw.com/thailaw3_24.pdf



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรยากาศภายในร้าน



ผลงานชิ้นนักศึกษา ระดับปริญญาตรี





ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี



ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นายประภัทร์ บุญจะฉาย
ที่อยู่ 107/1 ซอยสาครชนาครตะวันตก อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
ประวัติการศึกษา
พ.ศ. 2551 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
พ.ศ. 2555 ศึกษาต่อปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-นามสกุล นางสาวพีชนันท์ เดชาติวงศ์ ณ อยุธยา
 ที่อยู่ 128 หมู่ 1 ตำบลท่าขนุน อำเภอทองผาภูมิ จังหวัดกาญจนบุรี
 ประวัติการศึกษา
 พ.ศ. 2551 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนกาญจนานุเคราะห์
 พ.ศ. 2555 ศึกษาต่อปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี