



แผนธุรกิจ ร้านเช่าหนังสือ “Smile Book”



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

แผนธุรกิจ ร้านเช่าหนังสือ “Smile Book”



แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
ผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษา ระดับปริญญาตรี
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านเช่าหนังสือ Smile Book” เสนอโดยนางสาวจุฑากมล พลอำไพ มี
คุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุดนิพนธ์ ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจ
บัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์นพดล โทวิชัยกุล)

รักษาราชการแทนหัวหน้า

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์อมรินทร์ เทวตา

คณะกรรมการสอบจุดนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตต์)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์อมรินทร์ เทวตา)

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร. วิโรจน์ เจริญลักษณ์)

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



12520021 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : ร้านเช่าหนังสือ “Smile Book”

จุฑามล พลอำไพ: แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ Smile Book. อาจารย์ที่ปรึกษา:
อาจารย์อมรินทร์ เทวตา. 55 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

จากการศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการอ่านหนังสือของเยาวชน กล่าวถึงวิธีการนำหนังสืออ่านเล่น หรือฟ็อกเก็ตบุ๊กมาอ่าน พบว่าส่วนใหญ่ อันดับ 1 ร้อยละ 61.2 บอกว่าซื้ออ่านเอง รองลงมาร้อยละ 41.1 บอกว่ายืมจากเพื่อน คนรู้จัก ร้อยละ 31.9 บอกว่าเช่าจากร้านหนังสือ ร้อยละ 25.8 บอกว่ายืมจากห้องสมุดที่สถาบันการศึกษา ที่ทำงาน แล้วจะเห็นได้ว่าการที่ผลสำรวจออกมาแบบนี้ ร้อยละ 31.9 เท่านั้นที่เช่าจากร้านหนังสือและประกอบกับความชื่นชอบในการอ่านหนังสือ เมื่อมีเวลาว่างก็จะแวะเข้าร้านเช่าหนังสือมาอ่านเพื่อพักผ่อนหย่อนใจจากสิ่งตึงเครียดในแต่ละวัน และหนังสือเป็นสื่อที่รวบรวมข้อมูลที่มีสาระ ความรู้ ความบันเทิงไว้มากมาย จึงได้รับความนิยมในทุกยุคทุกสมัย ทำให้ผู้บริหารมีความคิดที่จะเปิดกิจการเกี่ยวกับร้านเช่าหนังสือ โดยให้บริการที่ดี สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วยความเอาใจใส่ สุภาพ และเป็นกันเอง สร้างภาพลักษณ์ที่ดีเพื่อให้ลูกค้าจดจำตั้งแต่ครั้งแรกที่เข้าไปใช้บริการร้านหนังสือ Smile book และนำเสนอหนังสือใหม่ ๆ ที่ทันต่อเหตุการณ์และความต้องการของผู้ใช้บริการในทุกด้าน และปรับปรุงการบริการให้ทันสมัยตลอดเวลา ทั้งการให้บริการสำหรับมุมผ่อนคลายในการนั่งอ่านหนังสือ โดยที่ตั้งอยู่บริเวณติดกับ โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา เลขที่ 24/295 ม.3 ถ.สหกรณ์ ต.บางหญ้าแพรก อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 ซึ่งบริเวณแห่งนี้ยังไม่มีร้านให้เช่าหนังสือ ผู้ประกอบการจึงเล็งเห็นโอกาสในการประกอบการ โดยเริ่มเปิดกิจการ วันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2556 โดยกลุ่มเป้าหมายลูกค้าจะเน้นไปที่นักเรียนในโรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา และบุคคลที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง เช่น กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านมหาชัยเมืองทอง และผู้สัญจรไปมา

กลยุทธ์ที่เป็นส่วนสำคัญสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ คือ กลยุทธ์ทางการตลาด กิจการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายมาผลักดันและจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายสมัครสมาชิกและใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมุ่งเน้นการนำเสนอสินค้าบริการที่สร้างความสุข สร้างให้เกิดการชื่นชอบ และนำไปบอกต่อให้คนอื่นได้รับรู้ และเกิดความผูกพันอย่างลึกซึ้ง โดยคาดหวังว่า ร้านหนังสือ Smile Book จะเป็นที่ยอมรับของผู้ที่มาใช้บริการ และมียอดขายที่สูงขึ้น โดยดูจากข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 455,085บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) คือ 40% และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 1 ปี 2 เดือน

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณะบุคคลหลายฝ่าย ผู้ศึกษาขอกราบ
ขอบพระคุณอาจารย์อมรินทร์ เทวตา ที่ปรึกษาแผนธุรกิจที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำช่วยเหลือ ซึ่ง
แนวทางในการจัดทำและปรับปรุงแก้ไขด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งโดยตลอดมา และ
ขอขอบพระคุณคณาจารย์สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทุกท่านที่ได้กรุณาอนุเคราะห์ด้วยการให้
คำแนะนำให้ความช่วยเหลือในทุกด้านเป็นอย่างดีโดยตลอดมา

และขอขอบคุณเพื่อนๆและบุคคลที่เกี่ยวข้องทุกคนที่ให้คำแนะนำในการทำแผน
ธุรกิจที่ยังไม่ได้เอ่ยนาม ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า โครงการแผนธุรกิจฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อ
ทางโครงการบัณฑิตศึกษา คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป ของมหาวิทยาลัย
ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และผู้ที่สนใจนำข้อมูลนี้ไปใช้ประโยชน์ และหากโครงการ
แผนธุรกิจร้านหนังสือ Smile Book มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำต้องขออภัยมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญแผนภาพ.....	ซ
บทที่	
1 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	1
1.1 ประวัติและแนวความคิดของธุรกิจ.....	1
1.2 รายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง.....	2
1.3 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	4
2.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม.....	4
2.1.1 สภาพการแข่งขัน (Existing Competitors).....	5
2.1.2 ผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนกันได้ (Substitute products).....	5
2.1.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers' Bargaining Power).....	7
2.1.4 อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรม.....	7
2.1.5 อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา.....	7
2.2 การวิเคราะห์ตลาด.....	8
2.2.1 การวิเคราะห์การตลาดโดยใช้หลัก 4C's.....	10
2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT Analysis.....	11
2.3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายในของกิจการ.....	11
2.3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	12
3 วัตถุประสงค์การนำเสนอแผนธุรกิจ.....	14
3.1 วิสัยทัศน์ของธุรกิจ.....	14
3.2 พันธกิจ.....	14
4 แผนการบริหารจัดการ.....	15
4.1 รายละเอียดธุรกิจ.....	15
4.2 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของผู้ร่วมงาน.....	17

บทที่	หน้า
4.3 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	18
5 แผนการตลาด.....	19
5.1 ผลิตภัณฑ์และบริการ.....	19
5.2 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's.....	19
5.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	20
5.3.1 กลยุทธ์ทางด้านราคา.....	21
5.3.2 รูปแบบการให้บริการ.....	22
6 แผนการดำเนินงาน.....	23
6.1 สถานประกอบการในการบริการ.....	23
6.2 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการดำเนินงาน.....	24
6.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	24
6.4 กระบวนการต่างๆในการบริการเช่าฮิมหนังสือ.....	25
6.5 กระบวนการต่างๆในการบริการซื้อขายน้ำและขนม.....	26
7 แผนการเงิน.....	34
8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	50
9 แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	53
รายการอ้างอิง.....	54
ประวัติผู้จัดทำ.....	55

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง.....	2
2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
3 เปรียบเทียบข้อดี – ข้อเสียผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนกันได้.....	6
4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายในของกิจการ.....	11
5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	12
6 รายชื่อผู้ดำเนินงาน.....	16
7 จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ.....	17
8 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's.....	19
9 แสดงเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือในการดำเนินงาน.....	24
10 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	34
11 แสดงการชำระเงินกู้รายปี.....	35
12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	36
13 ตารางประมาณการรายเดือน.....	40
14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
15 ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ.....	45
16 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	46
17 ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	46
18 ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	47
19 ประมาณการงบดุล.....	47
20 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	49
21 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงที่ 1.....	50
22 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงที่ 2.....	52
23 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	53

สารบัญแผนภาพ

ภาพที่	หน้า
1 การวิเคราะห์สภาพแข่งขันของอุตสาหกรรม.....	5
2 การวิเคราะห์การตลาดโดยใช้หลัก 4C's.....	10
3 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ.....	15
4 แผนผังองค์กร.....	16
5 แผนผังร้าน.....	23
6 วงจรการให้บริการเช่าหนังสือ.....	27
7 วงจรการให้บริการซื้อขายขนม.....	28
8 ผังกระบวนการให้บริการเช่าหนังสือ.....	29
9 ขั้นตอนในการบริการให้เช่าหนังสือ.....	30
10 ขั้นตอนในการจัดเตรียมหนังสือ.....	31
11 ขั้นตอนในการสั่งซื้อหนังสือ.....	32
12 ขั้นตอนในการให้บริการขายน้ำและขนม.....	33

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติและแนวความคิดของธุรกิจ

แนวความคิดการก่อตั้งธุรกิจร้านบริการเช่ายืมหนังสือ “Smile Book” สืบเนื่องมาจากเจ้าของกิจการมีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือ เมื่อมีเวลาว่างก็จะแวะเข้าร้านเช่าหนังสือมาอ่าน เพื่อพักผ่อนหย่อนใจจากสิ่งตึงเครียดในแต่ละวัน เช่น ความเครียดจากการเรียน จากการทำงาน การอ่านหนังสือหลังจากทำกิจกรรมเหล่านั้นสามารถช่วยลดความเครียดได้ และการยืมหนังสือยังเป็นการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายกว่าการซื้อหนังสือเป็นเล่ม และช่วยลดภาระในการจัดเก็บ จึงทำให้เกิดแนวคิดที่จะสร้างร้านให้บริการเช่าหนังสือ

หนังสือเป็นสื่อที่รวบรวมข้อมูลที่มีสาระ ความรู้ ความบันเทิงไว้มากมาย จึงได้รับความนิยมในทุกยุคทุกสมัย แต่หนังสือนั้นก็มีความหลากหลาย มากเกินกว่าที่คนๆหนึ่งจะเก็บรวบรวมได้ครบตามที่ตนต้องการ และราคาหนังสือแต่ละเล่มนั้นก็จะมีราคาแตกต่างกันตามหมวดหมู่ แต่ก็ยังมีราคาที่สูงพอสมควร ดังนั้นร้านเช่าหนังสือจึงเป็นธุรกิจที่ช่วยให้คนที่ชอบอ่านหนังสือนั้นประหยัดค่าใช้จ่าย เพราะการเช่าหนังสือนั้นจะเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการซื้อหนังสือเป็น 10 เท่าเช่น หนังสือเล่มละ 30 บาท คิดราคาเช่าเล่มละ 3 บาทเท่านั้น ดังนั้นไม่ว่าจะมีฐานะอย่างไร ทุกคนสามารถที่จะเช่าหนังสืออ่านได้ และยังช่วยเป็นห้องหนังสือให้กับคนที่ชอบสะสมหนังสือได้อีกด้วย

จากผลงานทางวิชาการเรื่อง พฤติกรรมการอ่านหนังสือของเยาวชน กล่าวถึงวิธีการนำหนังสืออ่านเล่นหรือฟ็อกเก็ตบุ๊กมาอ่าน พบว่าส่วนใหญ่ อันดับ 1 ร้อยละ 61.2 บอกว่าซื้ออ่านเอง รองลงมาร้อยละ 41.1 บอกว่ายืมจากเพื่อน คนรู้จัก ร้อยละ 31.9 บอกว่าเช่าจากร้านหนังสือ ร้อยละ 25.8 บอกว่ายืมจากห้องสมุดที่สถาบันการศึกษา ที่ทำงาน แล้วจะเห็นได้ว่าการที่ผลสำรวจออกมาแบบนี้ ร้อยละ 25.8 เท่านั้นที่ยืมจากห้องสมุด และวัตถุประสงค์ที่อ่านหนังสืออ่านเล่นหรือฟ็อกเก็ตบุ๊ก เราพบว่า ร้อยละ 60.4 เพื่อความสนุกสนานเพลิดเพลิน รองลงมาประมาณครึ่งหนึ่งหรือร้อยละ 49.9 เพื่อศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ร้อยละ 49.6 บอกว่าเพื่อคลายเครียดจากการเรียน การทำงาน ร้อยละ 45.3 บอกว่าเป็นเพื่อนฆ่าเวลา แก้เหงา ร้อยละ 20.1 เพื่อพัฒนาทักษะทางการอ่าน (นพดลกรรณิกา, 2549: 35) ดังนั้นจะเห็นได้ว่าคนส่วนใหญ่จะอ่านหนังสือเพื่อความสนุกสนานเพลิดเพลิน และการซื้อหนังสืออ่านเองแต่ก็ยังเห็นได้ว่ามีการเช่ายืมจากร้านหนังสือร้อยละ 31.9

แต่การจะประกอบธุรกิจอย่างไรดี อย่างหนึ่งนั่นสิ่งที่สำคัญคือการหาทำเลที่เหมาะสมกับกิจการ เนื่องจากการเลือกทำเลที่ตั้งนั้น ถ้าได้ทำเลที่ดี กิจการก็จะไปได้ด้วยดี ร้านเช่าอิมหนังสือ นั้นส่วนใหญ่ลูกค้าจะต้องยืมแล้วนำมาคืนดังนั้น ผู้ประกอบการควรเลือกทำเลที่สะดวกต่อการไปมาของลูกค้า จึงตั้งร้านติดกับโรงเรียนและใกล้หมู่บ้าน จากการสำรวจหาทำเลที่เหมาะสมได้พบว่าข้างโรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษาในจังหวัดสมุทรสาครเป็นทำเลที่ดี เพราะใกล้ๆกันนั้นยังมีหมู่บ้าน และไม่มีคู่แข่งเพราะยังไม่มีร้านเช่าหนังสือร้านใดมาเปิด แคมบริเวณใกล้ๆยังมีร้านค้ามากมาย ร้านอาหารอีกหลายร้าน เนื่องจากทำเลนี้ยังไม่มีใครมาเปิดร้านเช่าหนังสือ จึงเป็น โอกาสที่ดีที่จะประกอบธุรกิจร้านเช่าหนังสือ

และจากการเข้าร้านเช่าอิมหนังสือเป็นบ่อยครั้ง ทำให้เห็นสิ่งหนึ่งทีคิดว่าน่าจะนำมาสร้างความแตกต่างในการเปิดร้านเช่าหนังสือเพื่อใช้ในการแข่งขัน นั่นคือ การเปิดบริการให้นั่งอ่านในร้าน เนื่องด้วยร้านเช่าอิมหนังสือบางร้านจะมีการคิดค่าบริการปรับเมื่อมีการยืมอ่านในร้าน ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการต้องเช่าหนังสือ โดยการดูแค่หน้าปก ไม่สามารถรู้เนื้อหาด้านในได้ บางคนอาจจะได้หนังสือที่มีเนื้อหาตามที่ตนต้องการแต่บางคนก็ได้หนังสือที่อ่านแล้วไม่สนุกจนไม่ยอมทำการเช่าต่อได้ ดังนั้นเจ้าของกิจการจึงคิดว่าน่าจะเปิดบริการให้นั่งอ่านในร้าน เพื่อให้ลูกค้ามีเวลาคัดเลือกหนังสือที่ต้องการ แล้วการนั่งอ่านในร้านยังเหมาะแก่นักเรียนที่จะนั่งอ่านรอพ่อแม่ผู้ปกครองมารับอีกด้วย ทำให้สามารถเรียกลูกค้าในกลุ่มนักเรียนได้เป็นอย่างดี พร้อมกับการบริการขายเครื่องดื่ม และขนม เป็นการเสริมรายได้ช่องทางหนึ่ง

“Smile Book” จะจัดตั้งในปี 2555 บริเวณติดกับโรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษา เลขที่ 24/295 ม.3 ถ.สหกรณ์ ต.บางหญ้าแพรก อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 เพื่อดำเนินธุรกิจร้านบริการให้เช่าอิมหนังสือแบบมีหน้าร้าน โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ นักเรียนในโรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษาและบุคคลที่อาศัยในหมู่บ้านใกล้ๆโรงเรียน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ตารางที่ 1 แสดงหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ – นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน (%)
1	นางสาวจุฑากมล พลอำไพ	เจ้าของกิจการ	100	100

ประวัติเจ้าของกิจการ

ชื่อ-นามสกุล นางสาวจุฑาทกมล พลอำไพ อายุ 21 ปี

การศึกษา

มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนศึกษานารีวิทยา
ระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)
มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2555 ฝึกงานที่บริษัท ไทยรวมสินพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา การดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ เสร็จ
1	จัดหาแหล่งเงินทุน	1 เดือน	1 มิ.ย. 55 - 30 มิ.ย. 55
2	ดำเนินการจัดหาสถานที่ตั้งร้าน	2 เดือน	1 ก.ค. 55 - 31 ส.ค. 55
3	ดำเนินการก่อสร้างและตกแต่งร้าน	5 เดือน	1 ก.ย. 55 - 31 ม.ค. 56
4	จัดเตรียมระบบคอมพิวเตอร์	15 วัน	1 ก.พ. 56 - 15 ก.พ. 56
5	จัดเตรียมหนังสือและจัดเก็บข้อมูลลงระบบ คอมพิวเตอร์และรับสมัครพนักงาน	1 เดือน	16 ก.พ. 56 - 15 มี.ค. 56
6	ประชาสัมพันธ์ร้าน	2 สัปดาห์	16 มี.ค. 56 – 31 มี.ค. 56
7	เปิดดำเนินร้านเซียมหนังสือ		1 เม.ย 56

บทที่ 2

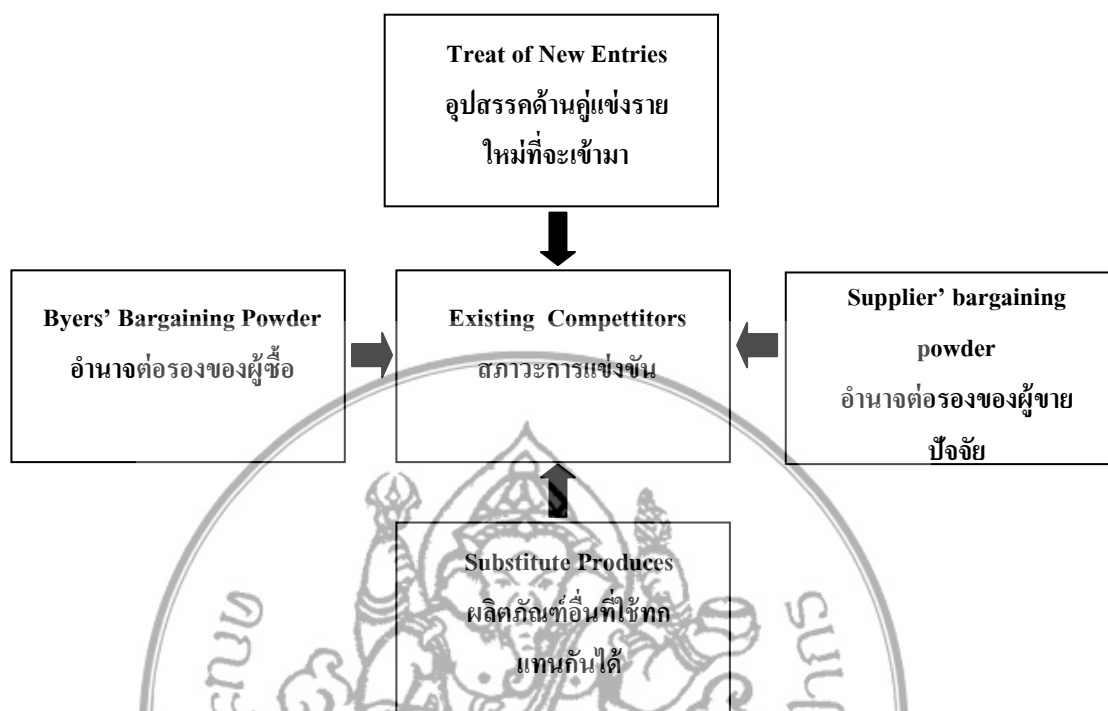
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ร้านให้บริการเช่าหนังสือ ที่มีอยู่ส่วนใหญ่ตั้งในอาคารพาณิชย์ ให้เช่าหนังสือโดยคิดอัตราค่าเช่า เป็นรายวัน รูปแบบการดำเนินงานเป็นร้านค้าที่มีขนาดธุรกิจเล็ก การบริหารและการจัดการทำอย่างเรียบง่าย โดยไม่มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยเพื่อช่วยเสริมประสิทธิภาพการจัดการ กลุ่มเป้าหมายคือคนที่อาศัยอยู่ในที่ใกล้เคียง ซึ่งต้องมายืมและคืนหนังสือเองที่ร้าน ทำให้บริเวณที่ตั้งร้านต้องอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเดินทาง ร้านให้เช่าหนังสือจึงมักตั้งกระจายอยู่ตามสถานชุมชนที่เป็นที่พักอาศัยต่างๆ ใกล้แหล่งสถานศึกษาและมีหอพักตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก ประเภทหนังสือที่ให้บริการมีการ์ตูนและนิยาย

ต่อมามีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เริ่มจากสถานที่ตั้ง ที่มีการให้บริการเช่าหนังสือในบริเวณตลาด อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า ซึ่งเป็นการเข้าหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามทำเลที่ตั้งต่างๆ คือ อาจแบ่งกลุ่มเป้าหมายได้ตามสถานที่ตั้ง เพิ่มจากกลุ่มคนที่อาศัยในชุมชนต่างๆ เป็นกลุ่มคนทำงานและคนทั่วไปที่สะดวกต่อการเดินทางมาศูนย์การค้า ในขณะที่รูปแบบของร้านมีการให้บริการสถานที่นั่ง เพื่อเช่าหนังสืออ่านภายในร้าน ทั้งหนังสือที่ให้บริการก็หลากหลายมากขึ้น โดยมีหนังสือประเภทนิยาย และเรื่องสั้นเพิ่มเติม การคิดค่าบริการส่วนใหญ่คิดค่าเช่าหนังสือประเภทการ์ตูนนิยายและเรื่องสั้นในอัตราวันละ ร้อยละ 10 ของราคาหนังสือ โดยบางแห่งมีเพดานราคาค่าเช่าที่วันละประมาณ 15 บาท ส่วนค่าหนังสือ ประเภทนิยายส่วนใหญ่คิดอัตราวันละ 5 บาท และใช้การเก็บค้ำมัดจำเพื่อป้องกันหนังสือสูญหายและชำรุด ซึ่งผู้ให้เช่าทั่วไปมักเก็บค้ำมัดจำเท่ากับค่าปกหนังสือ บางร้านเริ่มใช้ระบบสมาชิกแทนค้ำมัดจำเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และบางแห่งมีการจำกัดจำนวนหนังสือที่สามารถยืมต่อครั้งแทน (กาญจนา งามเดชากิจ, 2542: 3-10)

การวิเคราะห์สภาพแข่งขันของอุตสาหกรรม



ภาพที่ 1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขัน (Existing Competitors)

สถานการณ์การแข่งขันในธุรกิจบริการให้เช่าหนังสือโดยตรงยังมีน้อย ไม่มีการแข่งขันด้านราคามากนัก และจากบริเวณที่ตั้งข้างโรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษานั้นยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดผูกขาดตลาด และรูปแบบของการบริการที่เป็นการเสนอทางเลือกแหล่งใหม่ที่ประหยัดค่าใช้จ่ายในการอ่านหนังสือ จึงเห็นว่า โอกาสในการเข้าตลาดให้บริการเช่าหนังสือโดยเน้นบริเวณที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและผู้แข่งขันน้อยราย พร้อมกับการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาเพื่อช่วยเสริมประสิทธิภาพการจัดการ ทำให้สถานะการแข่งขันยังมีอยู่ค่อนข้างน้อย เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่มี การนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการจัดการซึ่งการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้นั้นจะช่วยให้การดำเนินงานเร็วขึ้น เช่น การเช่ายืมสามารถทำได้รวดเร็ว เพียงแค่การสแกนบาร์โค้ด ข้อมูลการเช่ายืมก็จะอยู่ในระบบ ทำให้ง่ายต่อการจัดการ

ผลิตภัณฑ์อื่นที่ซื้ทดแทนกันได้ (Substitute products)

1. ผลิตภัณฑ์ทดแทน

บริการให้เช่าหนังสือเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคหนังสือแทนการซื้อหนังสือมาอ่านเอง ซึ่งบริการให้เช่าหนังสือกับการซื้อหนังสือมาอ่านเองมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ดังนี้

ตารางที่ 3 เปรียบเทียบข้อดี – ข้อเสียผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนกันได้

แหล่งของหนังสือ	ข้อดี	ข้อเสีย
ซื้อหนังสือมาอ่านเอง	1. มีความยืดหยุ่นเรื่องระยะเวลาในการอ่านมากกว่า คือสามารถอ่านได้นานเท่าไรก็ได้ 2. สามารถเก็บหนังสือเป็นของตนเองได้	1. มีค่าใช้จ่ายในการซื้อค่อนข้างสูง 2. คนส่วนใหญ่ไม่สามารถซื้อหนังสือที่อ่านได้ทุกเล่ม ทำให้ไม่สามารถซื้อหนังสือที่หลากหลายได้ในเวลาเดียวกัน
เช่าจากร้านบริการให้เช่าหนังสือ	1. มีหนังสือมากมายหลายประเภทให้เลือกอ่าน 2. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการซื้อหนังสือมาอ่านเอง	1. ความยืดหยุ่นในเรื่องเวลาในการอ่านน้อย 2. เมื่อครบเวลาเช่าต้องเอาหนังสือคืนร้าน ไม่สามารถเก็บสะสมเป็นของตนเองได้

2. กิจกรรมทดแทน

นอกจากการอ่านหนังสือแล้ว กิจกรรมในการใช้เวลาว่างอื่นๆ ยังมีอีกมากมาย เช่น การดูโทรทัศน์ การฟังวิทยุ-เครื่องเล่นเทป ซีดี เป็นต้น ซึ่งจากการสำรวจพฤติกรรมการทำกิจกรรมของเด็กและวัยรุ่นช่วงปิดเทอมพบว่ากิจกรรมสร้างสรรค์ที่ทำในช่วงปิดเทอมวัยรุ่นอายุ 15-24 ปี อันดับแรก คือ ติดตามข่าวสารประจำวัน ทำกิจกรรมร่วมกับครอบครัว และเล่นกีฬา ส่วนกิจกรรมไม่สร้างสรรค์ที่วัยรุ่นทำในช่วงปิดเทอม อันดับแรก คือ ใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อดูภาพโป๊เปลือย ดูวิดีโอภาพเอ็กซ์ มีเพศสัมพันธ์กับแฟนหรือคูรัก ไปดื่มเหล้า เบียร์ ไวน์ และคิดจะทำลายข้าวของและทำร้ายตัวเอง และข้อมูลจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.) กล่าวว่าช่วงปิดเทอม เด็กและวัยรุ่น 70-80% จะมีน้ำหนักตัวขึ้น 3-4 กิโลกรัม เพราะส่วนใหญ่จะใช้เวลาที่ว่างมากหมดไปกับดูทีวี เล่นเกม กินอาหารไม่เป็นประโยชน์ โดยเฉพาะเด็กในเขตเมือง (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ, 2548) จะเห็นได้ว่ามีกิจกรรมมากมายที่สามารถทำได้ในเวลาว่าง ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้ถือได้ว่าเป็นคู่แข่งทางอ้อมของร้านบริการให้เช่าหนังสือด้วย

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers' Bargaining Power)

ผู้ใช้บริการเช่าหนังสือมีอำนาจในการต่อรองน้อย เนื่องจากจำนวนที่เช่าต่อครั้งมีไม่มากนัก ซึ่งไม่มีผลต่ออำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการให้เช่าหนังสือ

อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรม (Supplier' Bargaining Power)

ผู้ขายปัจจัยการผลิตในธุรกิจให้บริการหนังสือ คือ สำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายหนังสือ จะไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการให้เช่าหนังสือมากนัก เพราะผู้ประกอบการให้เช่าหนังสือมักเลือกซื้อหนังสือจากแหล่งต่างๆมากกว่าที่จะเลือกซื้อจากแหล่งเดียว และมีราคาหนังสือที่กำหนดไว้แล้ว แต่ถ้ามีการซื้อจากแหล่งเดียวเป็นจำนวนมาก อาจจะได้รับ การส่งเสริมในด้านส่วนลดจากทางผู้ขายปัจจัยการผลิต

อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา (Treat of New Entires)

โอกาสที่จะมีผู้เข้ามาทำธุรกิจบริการให้เช่าหนังสือ มีความเป็นไปได้ค่อนข้างสูง เพราะในปัจจุบันตลาดร้านเช่าหนังสือ ยังเปิดกว้างรองรับการลงทุนได้อีก สังเกตได้จากการเปิดร้านตามจุดต่างๆ ในกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัด อาจเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทำให้ผู้ที่เคยซื้อหนังสืออ่านเอง หันมาใช้บริการธุรกิจประเภทนี้กันมากขึ้นเพราะประหยัดกว่า จึงเป็นหนทางที่ทำให้ธุรกิจประเภทนี้เติบโตขึ้น และต้นทุนในการลงทุนไม่สูงมากและไม่ต้องอาศัยความชำนาญหรือประสบการณ์มากนัก ก็สามารถที่จะทำธุรกิจด้านนี้ได้

สรุป จากการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 สามารถแบ่งเป็นปัจจัยด้านที่ส่งผลกระทบในด้านบวก ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านลบ และปัจจัยที่ไม่มีผลกระทบได้ดังนี้

1. ปัจจัยที่ไม่มีผลกระทบ คือ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อและอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรม

2. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านบวก คือ สภาพการแข่งขัน เนื่องจากในปัจจุบันคู่แข่งยังมีน้อยมาก แล้วสถานที่บริเวณ โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา ยังไม่มีบริการให้เช่าหนังสือ จึงมีความเป็นไปได้สูงที่จะทำให้ธุรกิจได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างดี

3. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านลบ คือ ผลกระทบอื่นที่ใช้ทดแทนกันได้ การอ่านหนังสือเป็นกิจกรรมอย่างหนึ่งที่คนเราจะทำเมื่อมีเวลาว่างนอกจากการเรียน การทำงาน แต่การใช้เวลาว่างนอกจากอ่านหนังสือแล้วยังมีกิจกรรมอีกมากมายให้คนเราได้เลือกกระทำ ดังนั้นจึงส่งผล

อย่างมากที่จะทำให้ผู้มาใช้บริการสามารถไม่มาใช้บริการร้านเราได้ ถือเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวของบริการร้านเช่าหนังสืออย่างมาก

การวิเคราะห์ตลาด

ตลาดบริการให้เช่าหนังสือส่วนใหญ่เน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายในชุมชนที่มีคนจำนวนมาก หรือตามหอพักใกล้สถานศึกษา เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความสะดวกของสถานที่ตั้งในการใช้บริการมากที่สุด ปัจจุบันมีร้านให้บริการเช่าหนังสือกระจายอยู่ตามสถานที่ต่าง ๆ ในกรุงเทพฯ ประมาณ 150 แห่งและมีขนาดของธุรกิจประมาณปีละ 100 ล้านบาท และในขณะนี้ก็มีผู้ประกอบการน้อยรายที่มีความสนใจต่อตลาดบริการให้เช่าหนังสือแก่กลุ่มคนทำงานโดยเฉพาะ ทั้งๆที่กลุ่มคนทำงานนี้เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงมาก ในขณะที่ข้อมูลในการวิจัยพบว่า คนทำงานในกรุงเทพฯ ประมาณ 90% ชอบการอ่านหนังสือและประมาณ 80% สนใจจะใช้บริการเช่าหนังสือ เพราะมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าการซื้อหาหนังสือด้วยตนเอง อย่างไรก็ตามผู้บริโภคกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในเรื่องสภาพหนังสือที่ดี ประเภทของหนังสือที่หลากหลาย โดยปัจจัยเรื่องความสะดวกของสถานที่ตั้งร้านเป็นปัจจัยที่คนทำงานให้ความสำคัญอย่างมาก (กาญจนา งามเดชากิจ, 2542: 35)

และจากการศึกษาพฤติกรรมการอ่านหนังสือของประชากรตั้งแต่ 6 ขวบขึ้นไป โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติครั้งล่าสุดในปี 2548 พบว่า ประชากรมีแนวโน้มการอ่านหนังสือเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 61.2 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 69.1 ผู้ชายจะอ่านหนังสือมากกว่าผู้หญิง แต่ผู้หญิงจะมีอัตราเพิ่มของการอ่านหนังสือมากกว่าผู้ชาย และประชากรที่อยู่ในเขตเทศบาลจะอ่านหนังสือมากกว่าประชากรนอกเขตเทศบาล จากผลการสำรวจพบว่า เมื่อแยกตามวัยพบว่า เด็กอายุระหว่าง 6-14 ปีจะอ่านหนังสือมากที่สุด คือร้อยละ 87.7 รองลงมาคือวัยรุ่น อายุระหว่าง 15-24 ปี ร้อยละ 83.1 วัยทำงาน อายุระหว่าง 25-29 ปี ร้อยละ 65 และผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปร้อยละ 37.4 เด็กจะอ่านนิยายการ์ตูน และหนังสืออ่านเล่น รองลงมา ส่วนวัยรุ่นจะอ่านหนังสือพิมพ์มากที่สุด ร้อยละ 77.5 รองลงมาจะเป็นนิยาย การ์ตูนและหนังสืออ่านเล่น ร้อยละ 65.6 ด้านวัยทำงานและผู้สูงอายุก็จะอ่านหนังสือพิมพ์มากที่สุดเช่นกัน อยู่ที่ร้อยละ 89.4 และ 79.2 ตามลำดับ ซึ่งทั้งสองวัยมีแนวโน้มการอ่านหนังสือพิมพ์มากขึ้นและแน่นอนว่าหนังสือพิมพ์เป็นหนังสือที่มีผู้นิยมอ่านมากที่สุด รองลงมา ก็เป็นพวกนิตยสาร ตำราหรือหนังสือความรู้ด้านต่างๆ นับเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีที่คนไทยมีแนวโน้มการอ่านหนังสือเพิ่มมากขึ้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2548)

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าร้านเช่าหนังสือมีเกือบทุกเพศทุกวัย สิ่งที่เราต้องทำคือสำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในย่านนั้นๆก่อนว่ามีคนกลุ่มใด วัยใดมากที่สุด และความชอบของแต่ละกลุ่มเป็นอย่างไร อาทิ เช่น เด็กและวัยรุ่นจะชอบการ์ตูน ส่วนกลุ่มคนวัยทำงานและแม่บ้านจะเน้นแนวนิยาย นิยายเป็นส่วนใหญ่ เป็นต้น

กลุ่มบริโภค

กิจการแบ่งกลุ่มผู้บริ โภค โดยใช้เกณฑ์การแบ่งดังนี้

1. การแบ่งส่วนตลาดตามภูมิศาสตร์

กลุ่มผู้บริ โภคส่วนใหญ่ได้แก่กลุ่มนักเรียน โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา ซึ่งมีจำนวนนักเรียนโดยประมาณ 3,500 คนและประชาชนในพื้นที่ใกล้เคียง โดยประชากรในเขตตำบลบางหญ้าแพรกมีจำนวน 21,162 คน (กรมการปกครอง, 2555)

2. การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะประชากรศาสตร์

2.1 ด้านเพศ ธุรกิจร้านเช่าหนังสือสามารถใช้บริการได้ทุกเพศ ทั้งชายและหญิง

2.2 ด้านอาชีพ เน้นกลุ่มนักเรียน อาจารย์ บุคลากรที่ทำงานภายในโรงเรียน และประชากรที่ประกอบอาชีพต่างๆในบริเวณใกล้เคียง

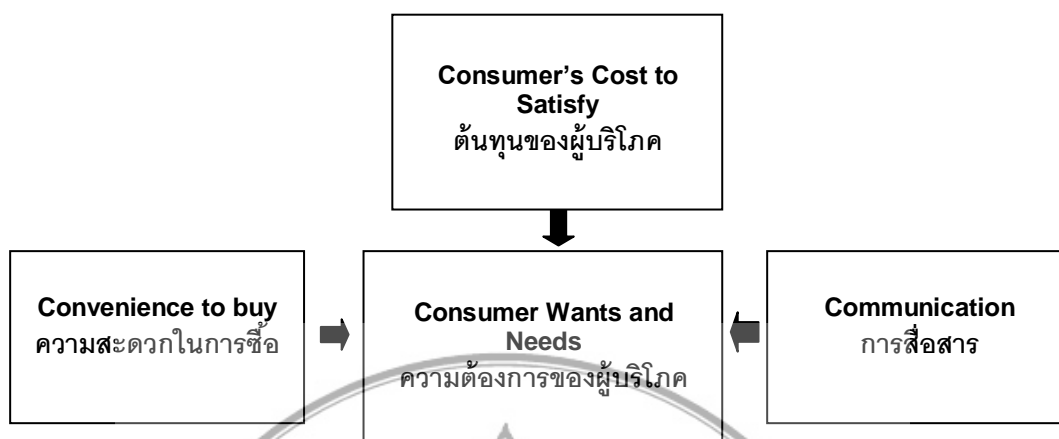
2.3 ด้านรายได้ ธุรกิจร้านเช่าหนังสือได้คำนึงถึงรายได้ของกลุ่มผู้บริ โภค โดยคิดราคาในการยืม 10% จากราคาปกหนังสือซึ่งราคาจะต่อเล่มไม่เกิน 20 บาท

3. การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะพฤติกรรมศาสตร์

3.1 ผู้บริ โภคที่เป็นคนรักการอ่านหนังสือ

3.2 ผู้บริ โภคที่ให้ความสำคัญกับการผ่อนคลายความเครียดจากการทำงาน การเรียน จึงมาใช้บริการเช่าหนังสือ

การวิเคราะห์การตลาดโดยใช้หลัก 4C's



ภาพที่ 2 การวิเคราะห์โดยใช้หลัก 4C's

1. ความต้องการของผู้บริโภค (Consumer's Cost to Satisfy)

ปัจจุบันการอ่านเป็นสิ่งทีทุกคนใช้เป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิต และเนื่องด้วยเศรษฐกิจปัจจุบันทำให้คนเราต้องประหยัดค่าใช้จ่าย ภูติศ เอกทัศน์ กล่าวไว้ว่าภายใต้ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก เราไม่จำเป็นต้องกระตุ้นเศรษฐกิจให้ดูหรูหราเฟื่องฟู แม้จะใช้เงินกระตุ้นตามแบบที่เคยทำ (ลงทุนตามระบบเศรษฐกิจทุนนิยม หรือระบบแห่งการแข่งขัน) ไม่สามารถทำให้เศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น เพราะปัจจัยภายนอกประเทศเป็นปัจจัยที่ไม่ได้เอื้อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ทุกประเทศจึงต้องประหยัด (เพราะกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจส่วนใหญ่ยังยากจนอยู่ – และระดับความต้องการลดลง) (ภูติศ เอกทัศน์, 2555) ดังนั้นร้านเช่าหนังสือเป็นทางหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคที่รักการอ่าน สามารถลดค่าใช้จ่ายการซื้อหนังสืออ่านเองได้ และร้านบริการให้เช่าหนังสือไม่จำกัดรายได้ของผู้บริโภค ดังนั้นผู้บริโภคทุกวัยสามารถมาใช้บริการร้านให้เช่าหนังสือได้ตามความต้องการ โดยกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ซึ่งเป็นกลุ่มนักเรียน เป็นกลุ่มที่ชอบอ่านหนังสือการ์ตูนซึ่งร้าน Smile book เป็นร้านที่ให้เช่าหนังสือการ์ตูนเป็นหลัก

2. ต้นทุนของผู้บริโภค (Consumer's Cost to Satisfy)

ร้านบริการให้เช่าหนังสือเป็นร้านที่ให้บริการเช่าหนังสือในราคาประหยัด โดยราคาค่าเช่ายี่มั้นคิดแค่ 10% ของราคาหนังสือ ทำให้ไม่จำกัดรายได้ของบุคคล ดังนั้นผู้บริโภคทุกวัยจึงสามารถเข้ามาใช้บริการให้เช่าหนังสือได้

3. ความสะดวกในการซื้อ (Convenience to buy)

ร้านบริการให้เช่าหนังสือนั้นเมื่อลูกค้ายืมแล้วจะต้องนำมาคืนที่ร้าน ดังนั้นการเลือกทำเลร้านควรจะตั้งบริเวณที่สะดวกต่อการเดินทางของลูกค้า ร้าน Smile book ได้จัดตั้งบริเวณใกล้โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษาและติดกับแหล่งชุมชน ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นนักเรียน และผู้ที่อาศัยอยู่บริเวณนั้น จึงมีความสะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการ เพราะอยู่ใกล้กับแหล่งที่อยู่อาศัย ส่วนนักเรียนนั้นเมื่อเลิกเรียนก็เดินทางมาใช้บริการได้เช่นกัน

4. การสื่อสาร (Communication)

ธุรกิจร้านเช่าหนังสือจะต้องมีการติดต่อที่ดีกับผู้บริโภค ทั้งการเอาใจใส่ในด้านการดูแลร้าน และการบริการที่ดี เป็นกันเอง ไม่เอาเปรียบลูกค้า แล้วการที่จะทำให้ลูกค้าสามารถกลับมาใช้บริการกับร้านของเรานั้น คือการที่มีหนังสือที่พวกเขาต้องการ ผู้ประกอบการร้านจะต้องสำรวจความต้องการของลูกค้าว่าลูกค้าชอบหนังสือประเภทใด แนวใด มากที่สุด แล้วจัดหาหนังสือตามที่ลูกค้าต้องการได้ครบถ้วน และการจัดระบบการวางหนังสือในร้านจะต้องจัดให้ดี เพื่อให้ง่ายต่อการจดจำว่าหนังสือประเภทใดวางอยู่ตรงไหน เมื่อผู้บริโภคต้องการ เราสามารถหาหนังสือตามที่ผู้บริโภคต้องการได้ทันที

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ปัจจัยภายในของกิจการ

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายในของกิจการ

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการบริหารจัดการ	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว ทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจ 2. การจัดระบบภายในร้านมีการแยกหมวดหมู่หนังสือแต่ละประเภท 3. การใช้ระบบสมาชิก เพื่อช่วยในการจัดเก็บข้อมูลของผู้บริโภค 4. การใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ทำให้การดำเนินงานการเช่าหนังสือทำได้รวดเร็ว 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้บริหารยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารกิจการ

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายในของกิจการ(ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการเงิน	1. การบริหารการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ คือ -การเก็บเงินสำรองไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน -ไม่ใช่จ่ายเกินเงินลงทุนที่มีอยู่ -การแบ่งเงินส่วนหนึ่งเพื่อการออม	1. อาจเผชิญภาวะขาดทุนในช่วงแรกเพราะนำเงินมาใช้ในการเปิดกิจการ
ด้านการตลาด	1. ทราบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน คือ กลุ่มนักเรียนและผู้อาศัยอยู่ใกล้เคียงบริเวณโรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา 2. ให้บริการเช่าหนังสือที่หลากหลายที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า	1. เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภค 2. ค่าสมาชิกเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจเริ่มใช้บริการ

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
ด้านสังคม	การส่งเสริมการอ่าน จะทำให้ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการอ่านมากขึ้น	เป็นร้านเปิดใหม่ ทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าตัดสินใจใช้บริการ
สถานการณ์การแข่งขัน	เป็นร้านเช่าหนังสือร้านแรกที่เปิดบริการ บริเวณโรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา	ยังไม่มีคู่แข่งมากนัก อาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามา

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
เทคโนโลยี	ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีส่งผลต่อโปรแกรมที่ใช้ประกอบการบริหารจัดการร้านเช่าหนังสือให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้เกิดความรวดเร็วในการจัดการ	ยิ่งเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากเท่าไรย่อมมีค่าใช้จ่ายในการติดตั้งมากขึ้นเท่านั้น
สภาพเศรษฐกิจ	ในสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในปัจจุบันทำให้ผู้บริโภคใช้จ่ายอย่างประหยัดมากขึ้น ดังนั้นบริการให้เช่าหนังสือจึงเป็นทางเลือกหนึ่งในการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการซื้อหนังสือได้	ในสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำผู้บริโภคจะคิดหนักต่อการใช้จ่ายเงิน ทำให้อาจมีผู้นิยมใช้บริการน้อยลงได้ เพราะกิจกรรมในการทำยืมยืมนั้น นอกจากการอ่านแล้ว ยังมีทางเลือกมากมาย เช่น การดูหนัง ฟังเพลง ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ถือเป็นคู่แข่งทางอ้อมของบริการให้เช่าหนังสือ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

วัตถุประสงค์การนำเสนอแผนธุรกิจ

“ Smile book” จัดตั้งขึ้นเพื่อให้การบริการเช่าหนังสือ ในการอ่านเพื่อความพักผ่อนหย่อนใจหลังจากการทำงานหรือการเรียน มุ่งเน้นที่ลูกค้าวัยทำงานและวัยเรียน แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ Smile book มีวัตถุประสงค์ภายใน 5 ปีดังนี้

1. เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายอย่างน้อย 30% เกิดการรับรู้เกี่ยวกับร้านค้าและบริการภายในปี 2556
2. เพื่อเป็นผู้นำทางการแข่งขันของผู้ประกอบการร้านเช่าหนังสือในจังหวัดสมุทรสาคร ภายใน 2 ปี
3. เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้ามากขึ้น 2% ภายในปี2556 และเพิ่มขึ้นเป็น 4%, 6%, 8%, 10% ในปีถัดไปตามลำดับ

วิสัยทัศน์ของธุรกิจ

ให้บริการที่ดี สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วยความเอาใจใส่ สุภาพ และเป็นกันเอง สร้างภาพลักษณ์ที่ดีเพื่อให้ลูกค้าจดจำตั้งแต่ครั้งแรกที่เข้าใช้บริการร้านเช่าหนังสือ Smile book

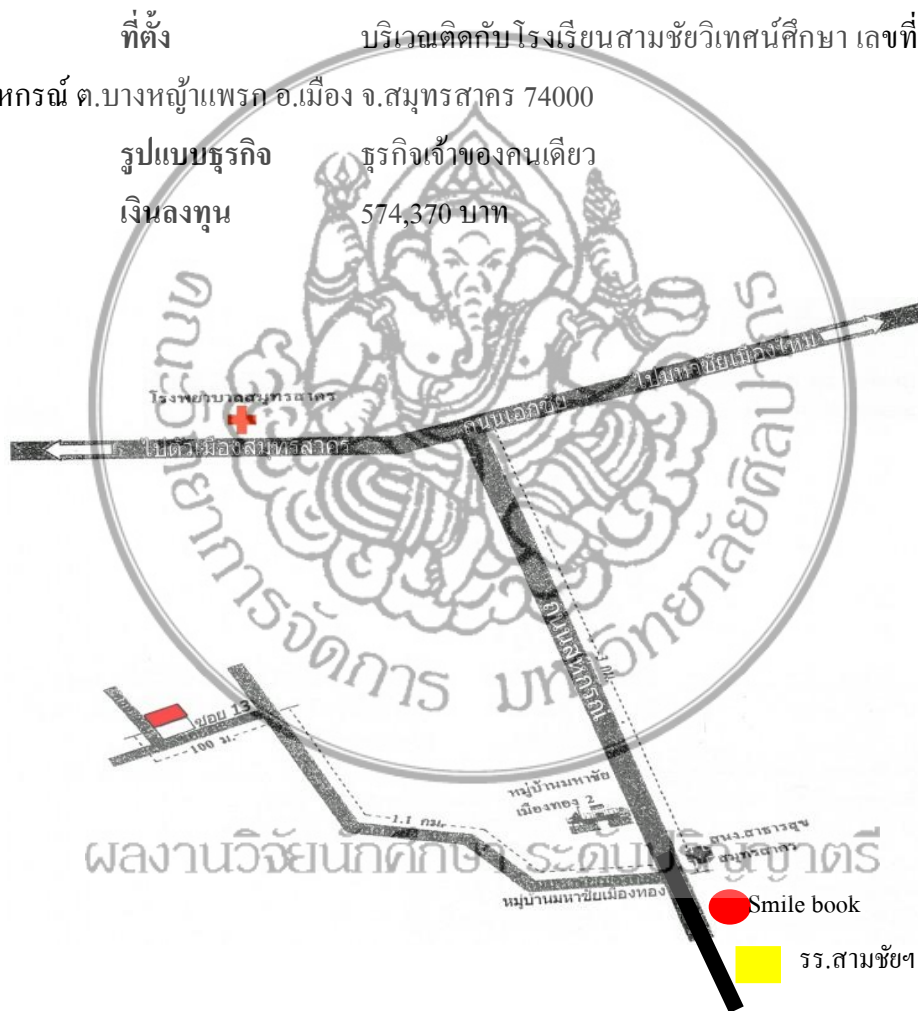
พันธกิจ

เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำร้านบริการเช่าหนังสือ โดยให้บริการที่มีคุณภาพในระดับราคาที่ใกล้เคียงหรือสูงกว่าคู่แข่งเพียงเล็กน้อยและขยายการให้บริการที่ครอบคลุมในทุกพื้นที่ของจังหวัดสมุทรสาครที่มีความต้องการใช้บริการ และนำเสนอหนังสือใหม่ ๆ ที่ทันต่อเหตุการณ์และความต้องการของผู้ใช้บริการในทุกด้าน และปรับปรุงการบริการให้ทันสมัยตลอดเวลา ทั้งการให้บริการสำหรับมูฟออนคลายนั่งอ่านหนังสือ แล้วยังสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงาน เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการดูแลต่อพนักงานเป็นอย่างดี ให้เสรีภาพและการทำงานที่ก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และความสามัคคี

บทที่ 4
แผนการบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ	Smile Book
ที่ตั้ง	บริเวณติดกับ โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา เลขที่ 24/295 ม.3 ถ.สหกรณ์ ต.บางหญ้าแพรก อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000
รูปแบบธุรกิจ	ธุรกิจเจ้าของคนเดียว
เงินลงทุน	574,370 บาท



ภาพที่ 3 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ

ตารางที่ 6 รายชื่อผู้ดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ
1	นางสาวจุฑากมล พลอำไพ	เจ้าของกิจการ
2	-	พนักงานประจำร้าน
3	-	พนักงานประจำร้าน

ประวัติของผู้ร่วมงาน

นางสาวจุฑากมล พลอำไพ อายุ 21 ปี : เจ้าของกิจการ

การศึกษา

พ.ศ. 2552 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนศึกษานารีวิทยา
จังหวัดกรุงเทพมหานคร

พ.ศ. 2556 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการ
ธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์ทำงาน

พ.ศ. 2555 ฝึกงานที่บริษัท ไทยรวมสินพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร

ตารางที่ 7 จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน
1	เจ้าของกิจการ	1	10,000
2	พนักงานประจำร้าน	1	7,000
3	พนักงานประจำร้าน	1	7,000
รวม		3	24,000

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของผู้ร่วมงาน

ตำแหน่งหน้าที่ (Job Description)

1. นางสาวจุฑาทกมล พลอำไพ ตำแหน่งเจ้าของกิจการ
 - 1.1 วางแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ที่ใช้ในการดำเนินกิจการ
 - 1.2 บริหารและควบคุมผลการดำเนินงานของร้านทั้งหมด
 - 1.3 วิเคราะห์ทางการเงินเบื้องต้น เช่น รายรับ รายจ่าย และจัดทำแผนงบประมาณประจำปี
 - 1.4 รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับหนังสือภายในร้าน เช่น อัตราการเช่าหนังสือ ปริมาณหนังสือสูญหายหรือชำรุด การจัดซื้อหนังสือใหม่มาเพิ่มเติม รวมถึงการคีย์ข้อมูลหนังสือลงในระบบคอมพิวเตอร์
 - 1.5 การจัดหาขนมนและเครื่องดื่มเข้าร้าน
2. พนักงานประจำร้านคนที่ 1 ตำแหน่ง พนักงานประจำร้าน
 - 2.1 รับสมัครสมาชิก ตรวจสอบหลักฐานการสมัคร บันทึกข้อมูลและออกบัตร
 - 2.2 รับชำระค่าเช่าและค่าปรับจากลูกค้า
 - 2.3 ห่อปกและเย็บหนังสือ พร้อมซ่อมแซมหนังสือให้อยู่ในสภาพดีเมื่อชำรุด
 - 2.4 จัดร้านให้เป็นระเบียบเรียบร้อยและจัดหนังสือให้เป็นหมวดหมู่
 - 2.5 ให้คำแนะนำ พร้อมตอบปัญหาเกี่ยวกับบริการของทางร้านให้กับลูกค้า
 - 2.6 ส่งมอบและคืนหนังสือจากลูกค้า และบันทึกรายการหนังสืออย่างถูกต้องโดยนำระบบคอมพิวเตอร์และระบบสมาชิกเข้ามาช่วย
3. พนักงานประจำร้านคนที่ 2 ตำแหน่งพนักงานประจำร้าน
 - 3.1 ดูแลเรื่องการซื้อขายขนมและเครื่องดื่มให้ลูกค้า
 - 3.2 ดูแลร้านให้สะอาดเรียบร้อย เช่น เช็ดโต๊ะบริเวณที่นั่งอ่านหนังสือของ'ลูกค้า การปิดฝุ่นบนชั้นวางหนังสือ ทำความสะอาดเช็ดถูพื้น

3.3 ให้บริการแก่ลูกค้า เช่น การหาหนังสือที่ลูกค้าต้องการ เป็นต้น

คุณสมบัติของพนักงานประจำร้าน

1. เพศชาย / หญิง
2. อายุ 18 – 35 ปี
3. การศึกษาขั้นต่ำ ปวช. หรือ ม. 6
4. รักการให้บริการ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ทำเลที่ตั้ง ต้องหาในที่ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อและเหมาะสม ค่าเช่าสถานที่ไม่แพงเกินไป ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สุด หากผู้ประกอบการเลือกผิดพลาดแล้วอาจส่งผลกระทบต่อขั้นต้องปิดกิจการ
2. ต้องมีเวลาดูแลเอาใจใส่ร้านอย่างจริงจัง ไม่ใช่อาศัยเงินทุนเพียงอย่างเดียว แต่ต้องเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์ มีความอดทนด้วย
3. ผู้ประกอบการต้องพร้อมในด้านเงินลงทุน มีน้อยใช้น้อย
4. เน้นการบริการให้ดีต่อลูกค้า มีความเป็นกันเอง ไม่เอาเปรียบลูกค้า
5. ความอดทน ขยันและมีใจรักในงานที่ทำเพราะค่าบริการค่อนข้างถูก แต่ถ้าลูกค้ามีจำนวนมากก็ทำให้กิจการได้รับผลตอบแทนที่สูง โดยเฉพาะช่วงหลังจากการคืนทุนแล้ว กำไรจะสูงมาก
6. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย คือผู้ประกอบการสำรวจความต้องการของลูกค้าว่าชอบหนังสือประเภทใด แนวใดมากที่สุด แล้วจัดหนังสือตามที่ลูกค้าต้องการได้ครบถ้วน เช่น ลูกค้าจะมาเช่าหนังสือการ์ตูนสำหรับผู้ชายมากกว่าการ์ตูนสำหรับผู้หญิง ก็ควรจัดหาเพิ่มเติมและอาจลดการซื้อการ์ตูนผู้หญิงลง เป็นต้น
7. รวมถึงปัจจัยอื่นที่ผู้ประกอบการพึงมี เช่น การศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม การปรับปรุงร้านให้ทันสมัย จัดหาหนังสือเล่มใหม่ๆ และเป็นที่น่าสนใจเข้ามาไว้ในร้านอย่างสม่ำเสมอ
8. จัดส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่อง
9. มีการวางระบบการจัดการที่ดี และใช้คอมพิวเตอร์กับโปรแกรมควบคุมระบบการจัดการ มีรูปแบบการตกแต่งร้านที่ทันสมัยโดนใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จัดหา จัดซื้อหนังสือเข้าร้านให้มีความหลากหลาย และจัดการเป็นหมวดหมู่ เป็นสัดส่วน รักษามาตรฐานการบริการที่ดีสม่ำเสมอ แม้ในช่วงมีการโปรโมชั่นก็ตาม

บทที่ 5
แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์และบริการ (Product and Service)

Smile book มุ่งเน้นการให้บริการเช่ายืมหนังสือแก่นักเรียนใน โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา ซึ่งมีระดับชั้นการศึกษาตั้งแต่ชั้นอนุบาลจนถึงชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และให้บริการแก่ผู้ที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง ลักษณะสินค้าและบริการมีรายละเอียดแยกเป็นข้อๆ ได้ดังนี้

ตารางที่ 8 แสดงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's

ส่วนประสมทางการตลาด	Smile Book
ผลิตภัณฑ์และบริการ	<p>1. การบริการให้เช่ายืมหนังสือ</p> <p>-หนังสือที่ร้านจะนำมาให้เช่ายืมมีมากมายหลายประเภท เช่น หนังสือการ์ตูน นิยาย นวนิยาย เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่เป็นหนังสือที่มีความนิยมชื่นชอบในหมู่วัยรุ่น และกลุ่มนักเรียน การเลือกซื้อหนังสือเข้าร้าน อาศัยจากการตรวจสอบพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งได้แก่กลุ่มนักเรียน โรงเรียนสามชัยวิเทศน์ศึกษา</p> <p>-การบริการนั่งอ่านในร้าน เป็นการบริการซึ่งแตกต่างจากร้านให้เช่าหนังสือส่วนใหญ่ที่เน้นการให้เช่าเพียงอย่างเดียว ซึ่งการนั่งอ่านในร้านเป็นการช่วยให้ลูกค้ารู้สึกผ่อนคลายต่อการเลือกหนังสือ</p> <p>2. การขายขนมและน้ำดื่มในร้าน</p> <p>-เป็นธุรกิจเสริมอย่างหนึ่งที่ธุรกิจร้านเช่าหนังสือสามารถทำได้ ใช้พื้นที่ร้านเพียงนิดเดียว โดยการสั่งซื้อขนมเบเกอรี่จากร้านน้อยเบเกอรี่ เช่น คูกี้ เค้ก</p> <p>-ส่วนเครื่องดื่มนั้น มีไว้เพื่อบริการลูกค้าที่เข้ามานั่งอ่านในร้าน โดยจะเป็นน้ำอัดลม น้ำเปล่า นมกล่อง และน้ำผลไม้</p>

ตารางที่ 8 แสดงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's (ต่อ)

ส่วนประสมทางการตลาด	Smile Book
ราคา	<p>ทางร้านจะใช้การคิดราคาการเช่าหนังสือ 10% ต่อราคาหนังสือ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. หนังสือการ์ตูนเล่ม ปกติจะ 40-45 บาท กำหนดอัตราค่าเช่า คือ 4-5 บาท 2. หนังสือประเภทนิตยสาร กำหนดอัตราค่าเช่าไว้คงที่ คือ 5 บาท 3. หนังสือประเภทนวนิยาย กำหนดอัตราค่าเช่าไว้คงที่ คือ 10 บาท <p>ราคาค่าขนม</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกก๊ี้ ลูกละ 10 บาท 2. เค้ก ชิ้นละ 25 บาท <p>ราคาเครื่องดื่ม</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. น้ำอัดลม กระป๋องละ 15 2. น้ำเปล่า ขวดเล็ก 7 บาท 3. น้ำผลไม้กล่องละ 20 บาท
ที่ตั้ง	ร้านตั้งบริเวณติดกับ โรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษา จังหวัดสมุทรสาคร
การส่งเสริมการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การแจกใบปลิวแนะนำร้าน ตามย่านที่ตั้งร้านอยู่ 2. สร้างสิ่งจูงใจให้ลูกค้าสมาชิก มีการจัด โปรโมชัน เช่น ยืม 5 เล่มอ่านฟรี 1 เล่ม เป็นต้น 3. จัดทำสถิติหนังสือยอดนิยมของร้าน เพื่อให้ลูกค้าสนใจหนังสือเล่มอื่นๆมากยิ่งขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กลยุทธ์ทางการตลาด

กิจการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายมาผลักดันและจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายสมัครสมาชิก โดยมีการจัดรูปแบบการวางหนังสือและตกแต่งร้านให้สวยงาม ดูเป็นระเบียบ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยดึงดูดให้ลูกค้าสนใจเข้ามาชมร้าน รวมถึงสื่อต่างๆในร้านที่จะเป็นการสื่อสารให้ข้อมูลกับลูกค้า ต้องมีความแตกต่าง น่าสนใจ มีการแนะนำหนังสือ เป็นประจำทุกสัปดาห์ ซึ่งถือเป็นมูลค่าเพิ่มที่จะสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

ร้านให้บริการเช่าหนังสือ Smile book ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้เช่าหนังสือแก่กลุ่มลูกค้า ณ บริเวณ โรงเรียนสามชัยวิเทศศึกษา การดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้เช่าหนังสือ

จำเป็นต้องมีการติดต่อสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า พนักงานประจำร้านจึงต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ดังนั้นจึงต้องมีการอบรมและสร้างทัศนคติของพนักงานในการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เป็นการสร้างแรงผลักดันให้ลูกค้ามาใช้บริการร้านเช่ายิ้มหนังสือ Smile book มากที่สุด

จากเป้าหมายที่ธุรกิจตั้งไว้ในเรื่องของการเพิ่มลูกค้าให้ได้อย่างน้อย 2% ในแต่ละปีนั้น กลยุทธ์ทางการตลาดมีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยร้าน Smile book ใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Relation Managemen) โดยมุ่งเน้นการนำเสนอสินค้าบริการที่สร้างความสุข สร้างให้เกิดการชื่นชอบและนำไปบอกต่อให้คนอื่นได้รับรู้ และเกิดความผูกพันอย่างลึกซึ้งในตราสินค้า กลยุทธ์ที่ใช้อย่างต่อเนื่องก็คือ การบริหารการจัดเก็บและใช้ประโยชน์ข้อมูลการใช้จ่ายของลูกค้า นำเสนอสินค้าที่ลูกค้า ชื่นชอบ ซึ่งกิจการต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและทำอย่างจริงจัง จริงจัง ต่อเนื่องและตลอดเวลา เพื่อให้เกิดการส่งเสริมการตลาดโดยการสื่อสารแบบปากต่อปาก ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ในระยะยาวกว่าการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้งบประมาณน้อย

กลยุทธ์ทางด้านราคา

ราคาเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการโดยร้านให้บริการเช่าหนังสือ Smile Book จะพิจารณาดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านค่าสมาชิก

ร้านให้บริการเช่าหนังสือ Smile book ผู้มาใช้บริการจะต้องเสียค่าสมัครสมาชิกจำนวน 100 บาทในการเช่าครั้งแรกเพื่อทำบัตรสมาชิก เพื่อทดแทนค่ามัดจำหนังสือที่ใช้เป็นหลักประกันการสูญหาย โดยข้อดีของการทำสมาชิกคือบัตรสมาชิกจะมีบาร์โค้ดแสดงหมายเลขให้แก่สมาชิกแต่ละคน ทำให้ง่ายและรวดเร็วต่อการเช่ายิ้มหนังสือ

2. กลยุทธ์ในด้านราคาเช่าหนังสือ ระดับปริญญาตรี

ร้านบริการให้เช่าหนังสือ Smile book คิดอัตราค่ายิ้มหนังสือ 10% ของราคาหนังสือ ดังนี้

- 2.1 หนังสือการ์ตูน ราคาเล่มละ 40-45 บาท กำหนดอัตราค่ายิ้มไว้ที่ 4-5 บาท
- 2.2 หนังสือนิตยสาร ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาเดียว กำหนดอัตราค่ายิ้มไว้คงที่ 5 บาท
- 2.3 หนังสือนวนิยาย ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาเดียว กำหนดอัตราค่ายิ้มไว้คงที่ 10 บาท

3. กลยุทธ์ในด้านราคาขนม

ร้านบริการให้เช่าหนังสือ Smile book นอกจากจะเปิดการให้บริการเช่าหนังสือแล้ว ยังมีการขายขนมเบเกอรี่ โดยมีราคาดังนี้ เค้กชิ้นละ 25 บาท และคุกกี้ถุงละ 15 บาท

4. กลยุทธ์ในด้านราคาเครื่องดื่ม

เนื่องจากร้าน Smile book เปิดบริการให้ลูกค้านั่งอ่านในร้าน ซึ่งเปรียบดั่งร้านกาแฟไปอย่างร้านอาหารก็มีบริการขายน้ำ ร้าน Smile book อยากให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย ในการมาใช้บริการ จึงมีการจัดบริการขายเครื่องดื่มเช่น น้ำอัดลม น้ำเปล่า และน้ำผลไม้

รูปแบบการให้บริการ

1. การให้บริการกับสมาชิก ผู้ที่ต้องการจะเช่าหนังสือ จะต้องมีการสมัครสมาชิกและชำระเงินค่าสมัคร เป็นจำนวนเงิน 100 บาท โดยทำการคิดค่าเช่าเป็นรายวัน โดยทางร้านจะมีโปรโมชั่นคือการยืมหนังสือ 5 เล่ม อ่านฟรี 1 เล่ม กล่าวคือสมาชิก 1 คนสามารถยืมหนังสือได้ทั้งหมด 6 เล่ม แต่คิดราคาเพียง 5 เล่ม

2. การให้บริการบุคคลทั่วไป บุคคลทั่วไปไม่สามารถยืมหนังสือได้ ถ้าไม่สมัครสมาชิกก่อน แต่หากต้องการอ่านหนังสือ สามารถอ่านภายในร้านได้แต่ห้ามเอาออกจากร้าน

3. การให้เช่าแบบรายเดือน โดยการจัดส่งตามสถานที่ที่พิกอาศัย ร้านเสริมสวยและร้านค้าต่างๆบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของร้าน ที่ต้องการจัดหาหนังสือนิตยสารมาไว้ประจำ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า โดยคิดค่าเช่าเป็นรายเดือน เล่มละ 10 บาทเพื่อลดปัญหาการจัดเก็บหนังสือเก่า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

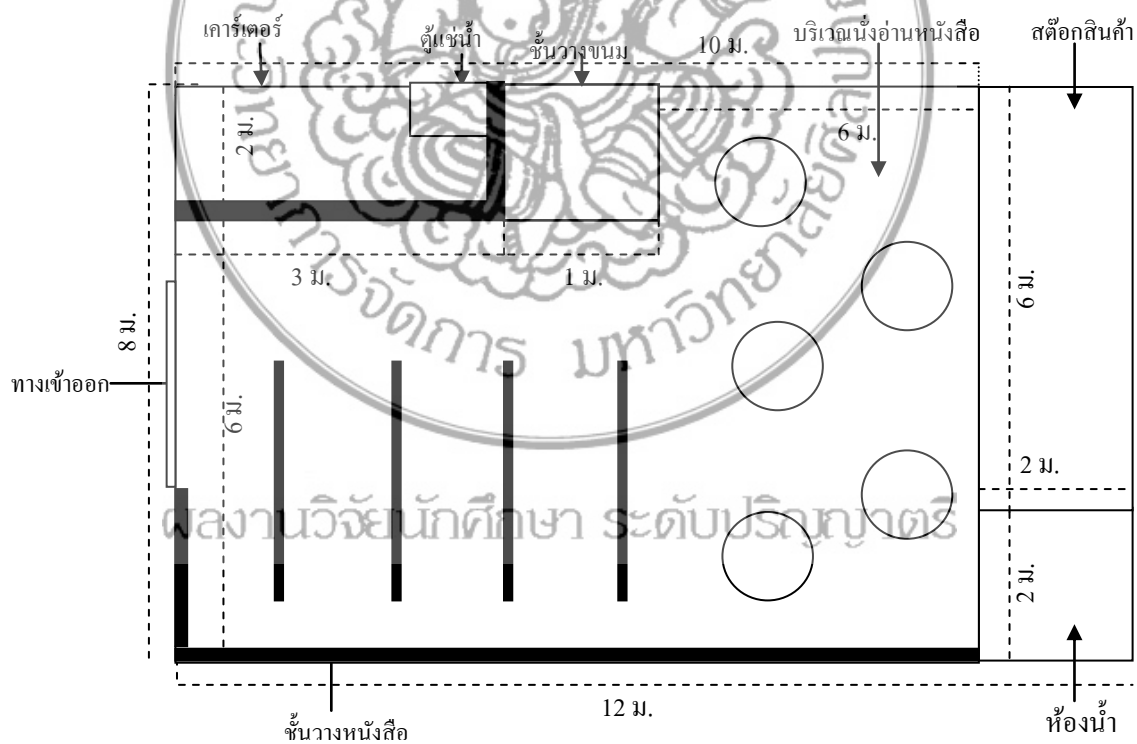
บทที่ 6
แผนการดำเนินงาน

สถานประกอบการในการบริการ

สถานที่ตั้ง 24/295 ม.3 ถ.สหกรณ์ ต.บางหญ้าแพรก อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000

รายละเอียด จัดตั้งบริเวณหน้าหมู่บ้านมหาชัยเมืองทอง โดยการทำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ 1 คูหา 3 ชั้น โดยมีพื้นที่ 76 ตารางเมตร อัตราค่าเช่าเดือนละ 15,000 บาท โดยการทำกรเช่าเป็นระยะเวลา 5 ปี

แผนผังร้าน



ภาพที่ 5 แผนผังร้าน

ตารางที่ 9 แสดงเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือในการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1	ตู้วางหนังสือแบบ 9 ชั้น	4	12 ชม. / วัน	10,000	5 ปี
2	ชั้นแสดงหนังสือใหม่ตัวเล็ก	1	12 ชม. / วัน	2,300	5 ปี
3	ชุดโต๊ะ + เก้าอี้	3	12 ชม. / วัน	6,600	5 ปี
4	เคาน์เตอร์แคชเชียร์	1	12 ชม. / วัน	5,500	5 ปี
5	ตู้แช่น้ำ	1	12 ชม. / วัน	10,590	5 ปี
6	อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	1	12 ชม. / วัน	27,500	5 ปี
7	เครื่องปริ้นท์	1	12 ชม. / วัน	2,940	5 ปี
8	เครื่องสแกนบาร์โค้ด	1	12 ชม. / วัน	1,590	5 ปี
9	เครื่องคิดเงิน	1	12 ชม. / วัน	5,000	5 ปี
10	เครื่องปรับอากาศ	1	12 ชม. / วัน	17,200	5 ปี
11	โปรแกรมระบบบริหารร้านเช่าหนังสือ	1	12 ชม. / วัน	4,000	5 ปี
12	โทรศัพท์	1	12 ชม. / วัน	950	5 ปี

ขั้นตอนการดำเนินงาน

การซื้อสินค้าเข้าร้าน แยกเป็น 3 กรณี การเลือกซื้อหนังสือเมื่อเปิดร้านใหม่ การซื้อเพิ่มเติมเข้ามาในร้านเมื่อเปิดร้านไปแล้ว และการซื้อน้ำและเลือกขนมเข้ามาขายในร้าน

กรณีที่ 1 เลือกซื้อหนังสือเมื่อเปิดร้านใหม่

ศึกษาขนาดร้าน เพื่อระบุปริมาณหนังสือที่จะซื้อเข้าร้าน ซึ่งจากการสำรวจควรซื้อหนังสือเข้าร้านประมาณ 2,000 เล่มเป็นอย่างน้อย โดยดูจากพื้นที่ร้าน เพื่อให้ร้านดูโล่งจนเกินไป โดยหนังสือที่ซื้อจะแบ่งสัดส่วนโดยซื้อหนังสือการ์ตูน 1,500 เล่ม นิยาย 150 เล่มและหนังสือนิตยสารวารสารอีกเพียงเล็กน้อย การเลือกซื้อหนังสือการ์ตูนเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่น และหนังสือการ์ตูนยังเป็นที่นิยม ซึ่งสมัยนี้จะเห็นได้ว่ากลุ่มวัยกลางคนยังมีกรอ่านหนังสือการ์ตูนอยู่บ้างเล็กน้อย ส่วนการซื้อหนังสือจะเลือกซื้อแบบเป็นชุดซึ่งจะซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าซื้อเป็นเล่ม จึงเลือกหนังสือการ์ตูนเป็นหลัก สำหรับวงเงินขั้นต่ำที่ใช้ซื้อหนังสือจะประมาณไว้ 100,000 บาท

กรณีที่ 2 การซื้อเพิ่มเติมเข้ามาในร้านเมื่อเปิดร้านไปแล้ว

สังเกตและคูสติติ หนังสือประเภทใดเป็นที่นิยม และจัดหาประเภทนั้นมาเพิ่มเติม โดยทางร้านมีแหล่งที่จะสามารถซื้อหนังสือเข้าร้าน ดังนี้

1. เซ็นทรัลพระราม 2 เป็นร้านขายหนังสือการ์ตูน ซึ่งมีให้เลือกมากมายทั้งหนังสือการ์ตูนเก่าและใหม่ ตั้งอยู่บริเวณชั้น 3 ของเซ็นทรัลพระราม 2
2. ซื้อจากร้านขายหนังสือ ที่ตลาดมหาชัย
3. สั่งซื้อจากสำนักพิมพ์โดยตรง

กรณีที่ 3 การเลือกซื้อน้ำและขนมเข้ามาขายในร้าน

กำหนดที่สำหรับวางขนมและวางตู้น้ำสำหรับแช่น้ำ แล้วสั่งซื้อขนมเข้าร้าน ซึ่งทางร้านจะสั่งซื้อขนมเบเกอรี่จากร้านน้อยเบเกอรี่ ซึ่งเป็นร้านขายขนมเบเกอรี่ในตลาดมหาชัย ซึ่งจะได้รับส่วนลด 10% สำหรับวงเงินขั้นต่ำในการซื้อน้ำแล้วขนมเข้าร้านประมาณ 10,000 บาท

กระบวนการต่างๆ ในการบริการเช่ายืมหนังสือ

กระบวนการคัดเลือกและสั่งซื้อหนังสือ

กระบวนการนี้เริ่มจากการคัดเลือกหนังสือแต่ละประเภท ตรวจสอบ ดิครหัสบาร์โค้ดในหนังสือ ทำการห่อปกหนังสือหรือเข้าเล่มหนังสือให้มีสภาพน่าอ่าน แข็งแรงและทนทาน จากนั้นจัดเก็บข้อมูลหนังสือลงในระบบฐานข้อมูลหนังสือ นำหนังสือจัดเรียงลงบนชั้นวางอย่างเป็นหมวดหมู่ พร้อมกับออกถาดแนะนำหนังสือใหม่

1. กระบวนการค้นหาและเลือกหนังสือของสมาชิก กระบวนการนี้จะเริ่มตั้งแต่ลูกค้าเลือกดูหนังสือตามชั้น รวมถึงจากการสอบถามหนังสือที่ต้องการจากพนักงาน
2. กระบวนการเช่า คืบ และการสั่งซื้อหนังสือ

ระบบการยืม-คืน ลูกค้านำหนังสือ ไปยังเคาน์เตอร์ให้บริการ ทำการตรวจสอบความ

สมบูรณ์ของหนังสือ แจ้งกำหนดการวันคืนและชำระเงินค่าบริการล่วงหน้า เมื่อครบกำหนดเวลาคืน ตรวจสอบสภาพหนังสือหากชำรุด ทางร้านจะมีการเรียกเก็บเงินตามกฎที่ตั้งไว้จากลูกค้า จากนั้นนำหนังสือไปซ่อมหรือจัดซื้อหนังสือทดแทน หากลูกค้านำมาคืนเกินวันเวลาที่กำหนดจะมีการคิดค่าปรับ และจัดเก็บหนังสือยังชั้นวาง

ระบบการสั่งซื้อหนังสือ มีไว้สำหรับลูกค้าที่ชอบสะสมหนังสือ แต่ไม่มีเวลาไปยังร้านหนังสือ สามารถมาสั่งซื้อได้

3. กฎระเบียบในการเช่าหนังสือ

บัตรสมาชิก

1. บัตรสมาชิก โดยแรกเริ่มเสียค่าสมาชิก 100 บาท
2. ในกรณีบัตรสมาชิกหายจะต้องเสียค่าปรับ 10 บาท สำหรับการออกบัตร

ใหม่

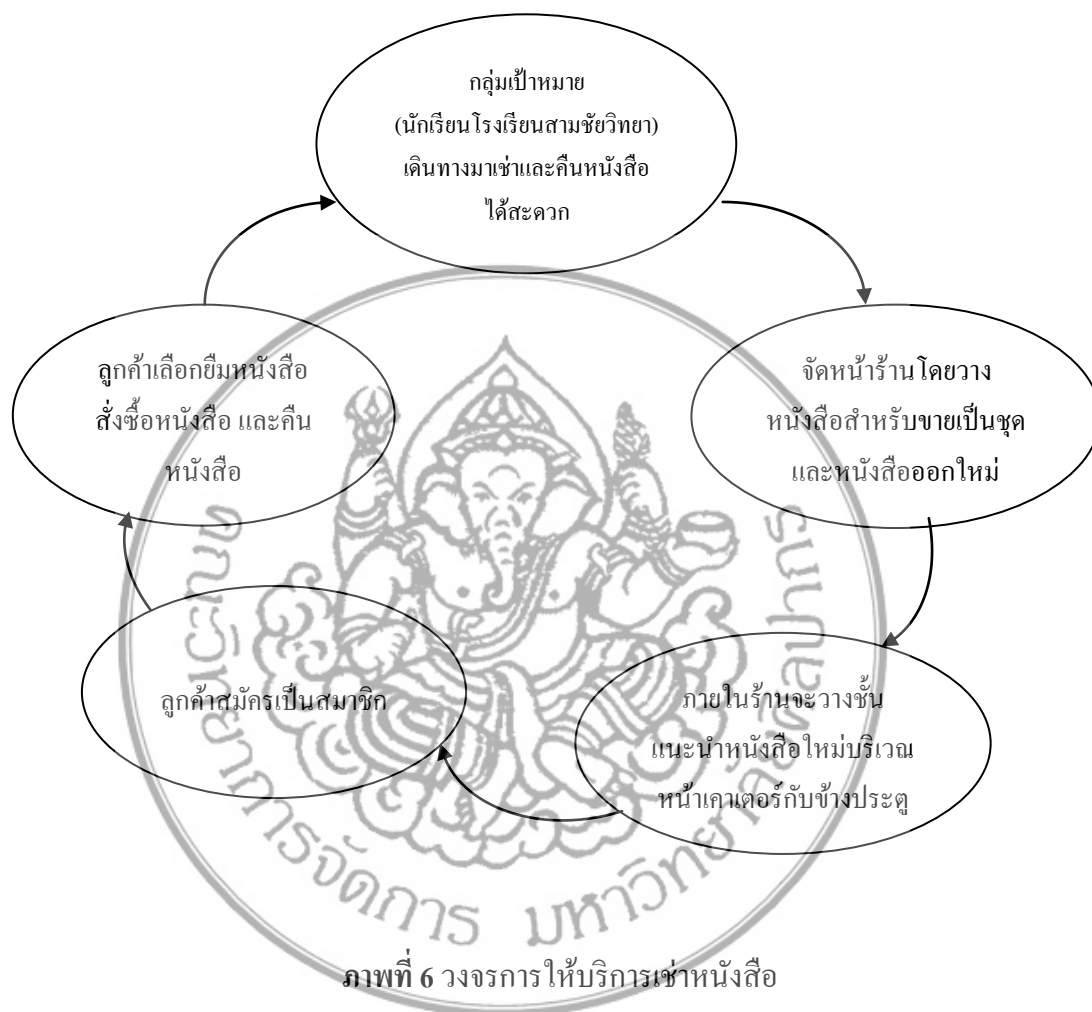
กฎทั่วไปในการเช่า

1. สมาชิกสามารถเช่าหนังสือไว้ในครอบครองได้ไม่เกิน 5 เล่ม
2. ระยะเวลาในการยืม มีดังนี้
 - 2.1 หนังสือการ์ตูน สามารถยืมได้ 1 วัน ถ้าเลยเวลาดำหนดคืนคิดค่าปรับ เล่มละ 3 บาท
 - 2.2 หนังสือนิยาย สามารถยืมได้ 7 วัน ถ้าเลยเวลาดำหนดคืนคิดค่าปรับ เล่มละ 5 บาท
 - 2.3 หนังสือวารสาร สามารถยืมได้ 1 วัน ถ้าเลยเวลาดำหนดคืนคิดค่าปรับ เล่มละ 3 บาท
 - 2.4 หนังสือวารสารเก่า คิดราคาเป็นรายเดือน เล่มละ 10 บาท
3. ในกรณีที่สมาชิกทำหนังสือที่เช่าไปชำรุด เสียหาย หรือสูญหาย สมาชิกจะต้องรับผิดชอบชดใช้ค่าเสียหายโดยเสียค่าปรับเป็นมูลค่าเท่าจำนวนหนังสือนั้นๆ

กระบวนการต่างๆในการบริการซื้อขายน้ำและขนม

1. กระบวนการเลือกซื้อน้ำและขนมของลูกค้า ลูกค้าจะเลือกสินค้าที่ตนเองต้องการแล้วสั่งซื้อกับพนักงานที่อยู่บริเวณเคาน์เตอร์ ลูกค้าสามารถรอรับได้เลย หรือจะนั่งรอบริเวณที่นั่งอ่านหนังสือ พนักงานจะบริการนำสินค้าไปที่โต๊ะ
2. กระบวนการชำระสินค้า เมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าแล้ว ทางร้านจะคิดราคาสินค้าแล้วให้ลูกค้าชำระทันทีก่อนรับสินค้า

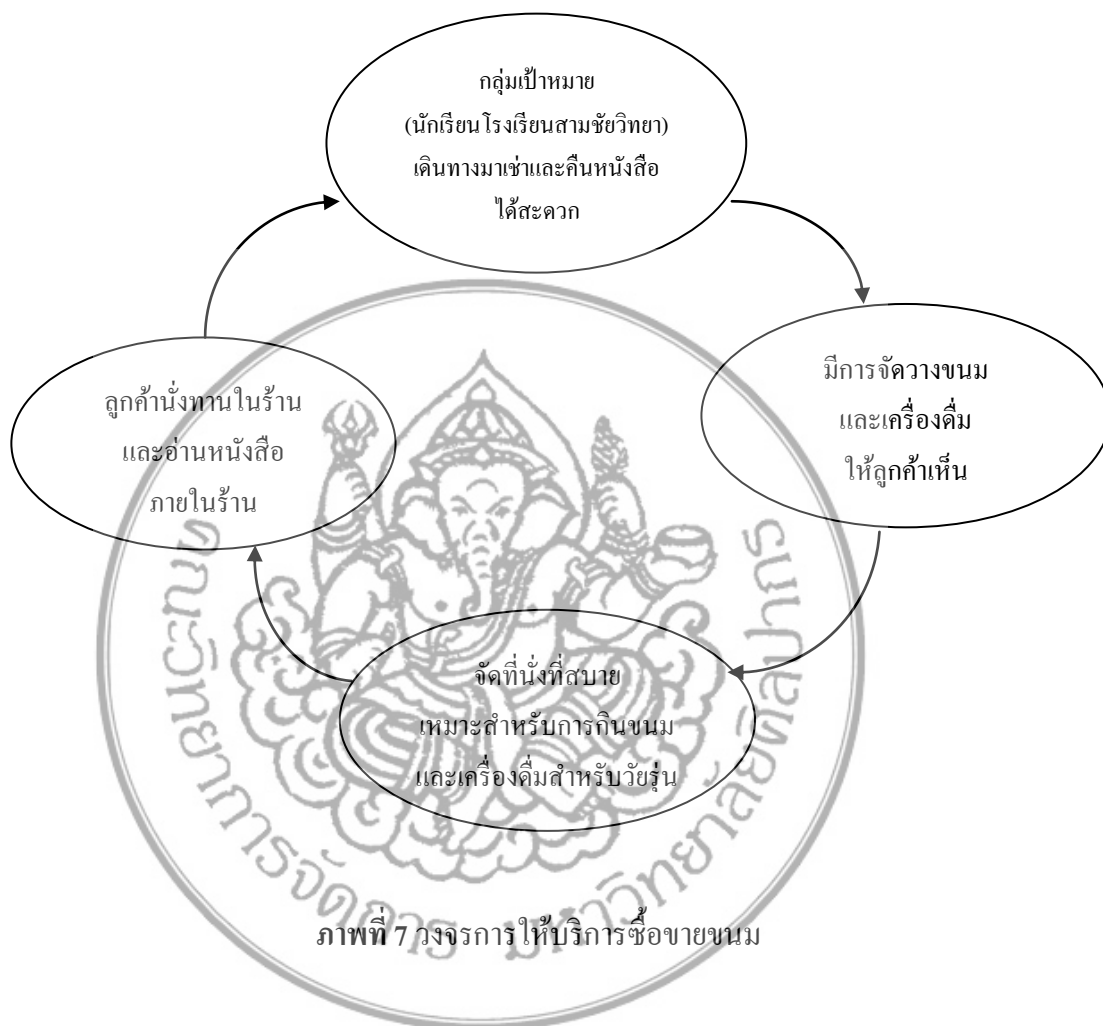
วงจรการให้บริการเช่าหนังสือ



ภาพที่ 6 วงจรการให้บริการเช่าหนังสือ

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

วงจรการให้บริการซื้อขายขนม



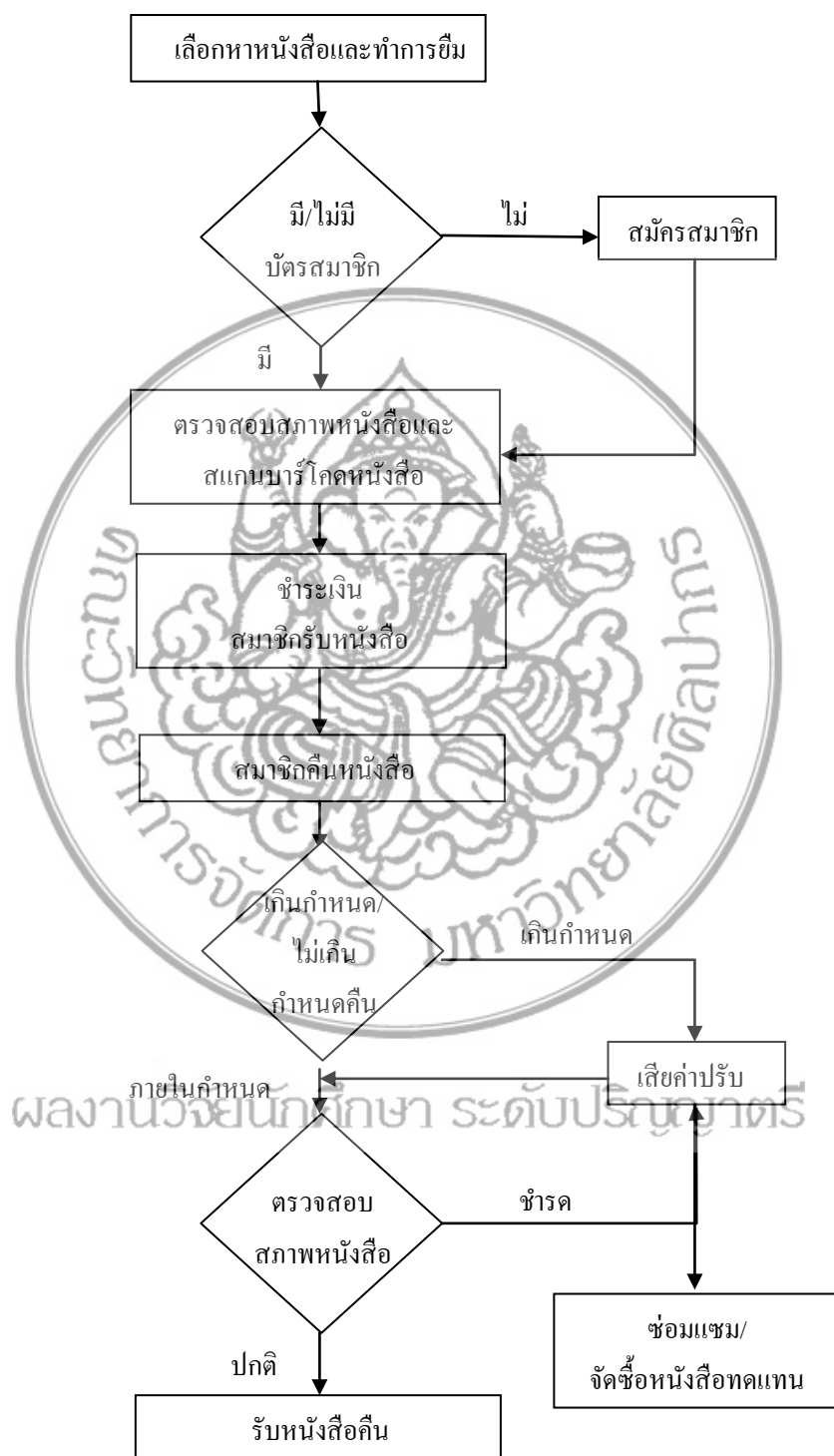
ภาพที่ 7 วงจรการให้บริการซื้อขายขนม

ผังกระบวนการให้บริการเช่าหนังสือ



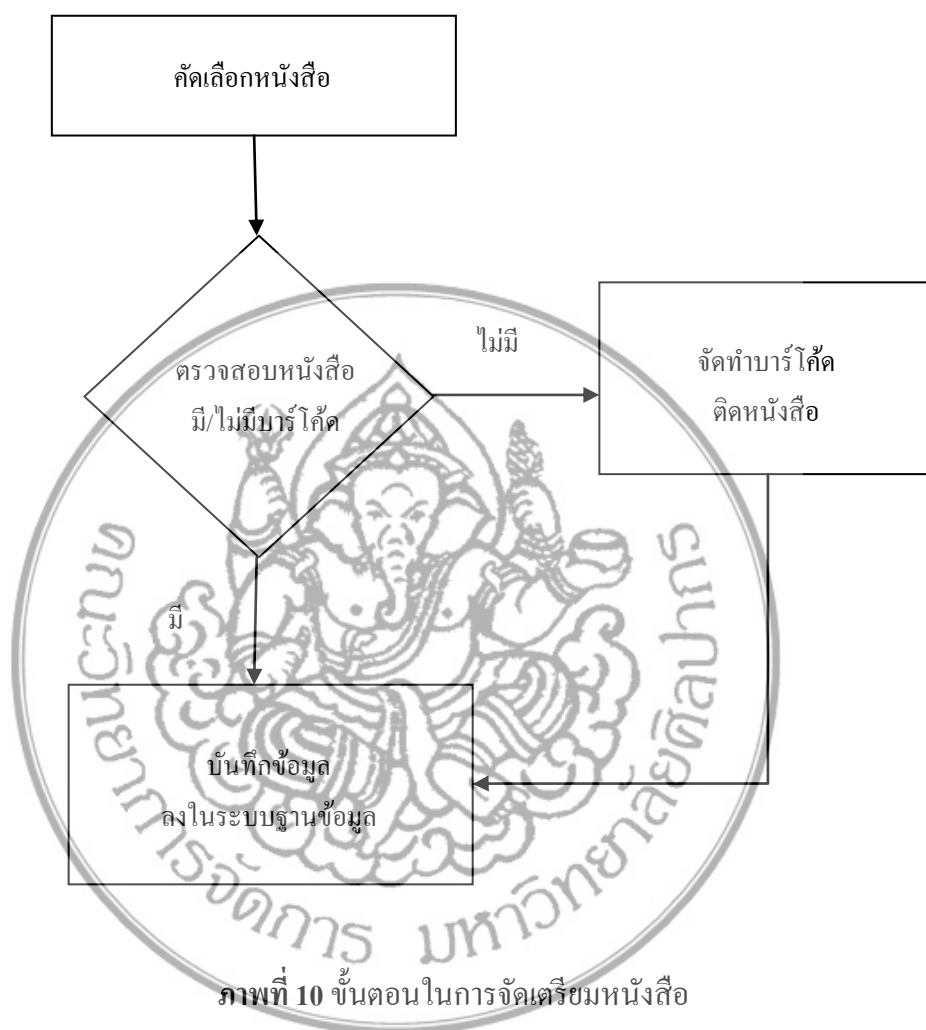
ภาพที่ 8 ผังกระบวนการให้บริการเช่าหนังสือ

ผังกระบวนการให้บริการเช่าหนังสือ



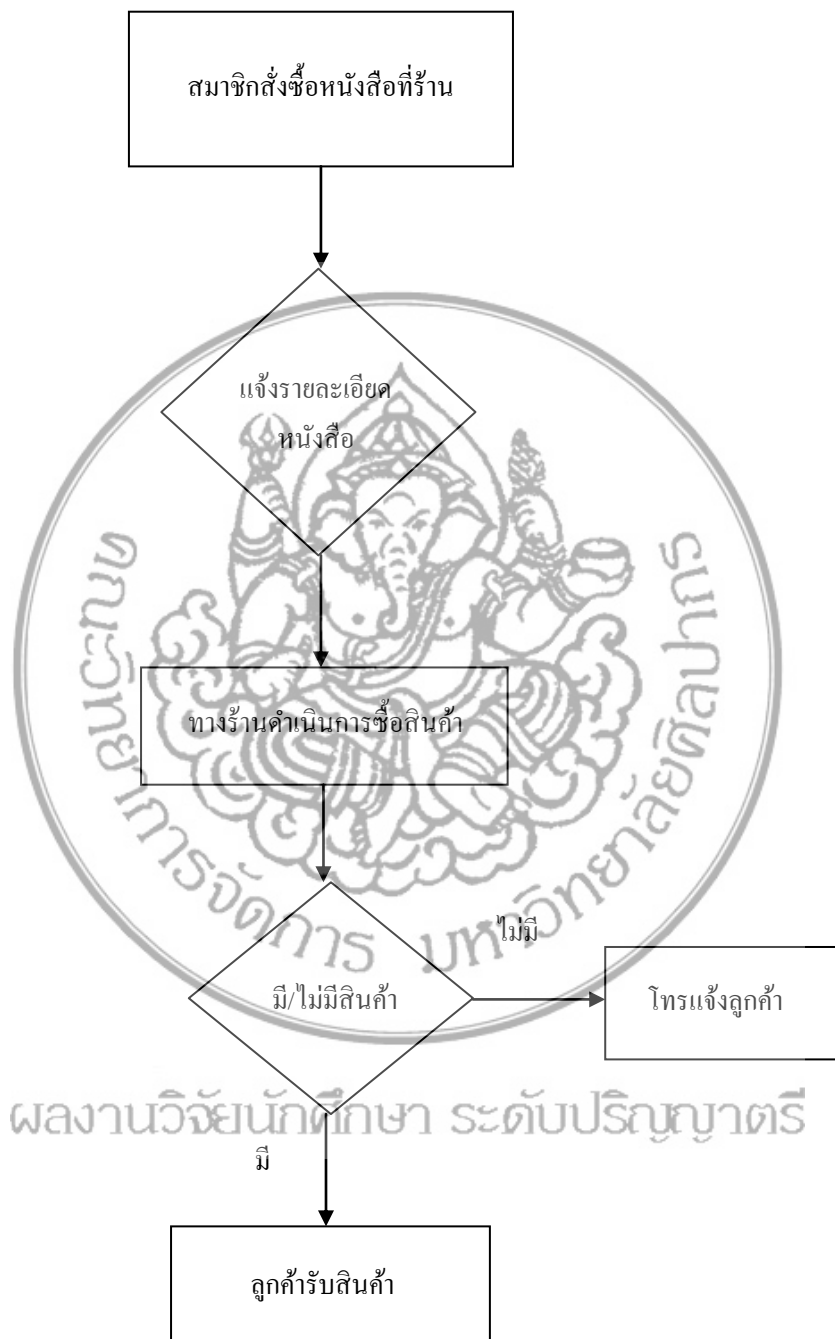
ภาพที่ 9 ผังกระบวนการให้บริการเช่าหนังสือ

ขั้นตอนในการจัดเตรียมหนังสือ



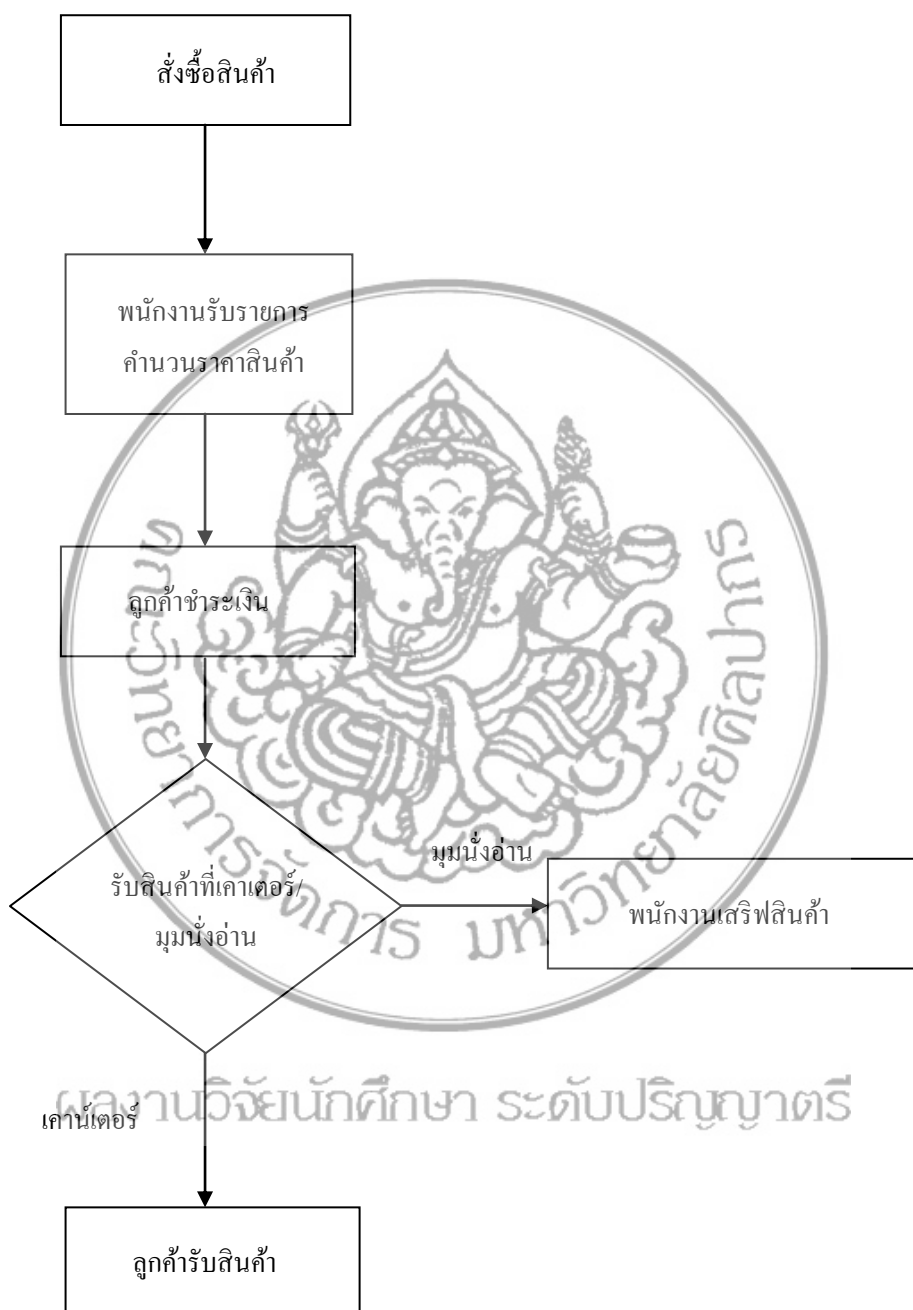
ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนในการสั่งซื้อหนังสือ



ภาพที่ 11 ขั้นตอนในการสั่งซื้อหนังสือ

ขั้นตอนในการให้บริการขายน้ำและขนม



ภาพที่ 12 ขั้นตอนในการให้บริการขายน้ำและขนม

บทที่ 7
แผนการเงิน

ตารางที่ 10 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	300,000.00	-	100,000.00	200,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	300,000.00	-	100,000.00	200,000.00
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1. อุปกรณ์ในการดำเนินการ	63,720.00	-	50,000.00	13,720.00
2.2. เครื่องใช้สำนักงาน	28,150.00	-	25,000.00	3,150.00
2.3. หนังสือ	94,500.00	-	75,000.00	19,500.00
2.4. น้ำและขนม	8,000.00	-	-	8,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	194,370	-	150,000.00	44,370.00
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	80,000.00	-	50,000.00	30,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	80,000.00	-	50,000.00	30,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	574,370.00	-	300,000.00	274,370.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ เจ้าของ	1.00	-	0.52	0.48

ตารางที่ 11 แสดงการชำระเงินกู้รายปี

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น + ดอกเบี้ย
1	300,000.00	60,000.00	47,640.00	107,640.00
2	240,000.00	60,000.00	38,112.00	98,112.00
3	180,000.00	60,000.00	28,584.00	88,584.00
4	120,000.00	60,000.00	19,056.00	79,056.00
5	60,000.00	60,000.00	9,528.00	69,528.00
รวม		300,000.00	142,920.00	442,920.00

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 15.88%

หมายเหตุ

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 15.88% มาจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ย 5 ธนาคาร ได้แก่

- ธนาคารกรุงเทพ
- ธนาคารกรุงไทย
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
- ธนาคารกสิกรไทย
- ธนาคารไทยพาณิชย์

(ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2555)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อม	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ราคาต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ประเภทหนังสือ										
การ์ตูน	1,500	45	67,500.00	20%	13,500.00	54,000.00	40,500.00	27,000.00	13,500.00	1,500.00
นวนิยาย	150	150	22,500.00	20%	4,500.00	18,000.00	13,500.00	9,000.00	4,500.00	150.00
วารสาร	150	30	4,500.00	20%	900.00	3,600.00	2,700.00	1,800.00	900.00	150.00
รวม	1,800	225	94,500.00		18,900.00	75,600.00	56,700.00	37,800.00	18,900.00	1,800.00
ประเภทน้ำ										
น้ำอัดลม	100	15	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	100.00
น้ำเปล่า	100	10	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	100.00
น้ำผลไม้	100	20	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	100.00
ประเภทขนม										
คุกกี้	100	10	1,000.00	20%	200	800	600	400	200	100

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อม	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
เค้ก	100	25	2,500.00	20%	500	2,000.00	1,500	1,000	500	100
รวม	500	80	8000		1,600.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00	500.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 2			50,000.00	20%	10,000.00	0.00	40,000.00	30,000.00	20,000.00	10,000.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 3			50,000.00	20%	10,000.00	0.00	0.00	40,000.00	30,000.00	20,000.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 4			50,000.00	20%	10,000.00	0.00	0.00	0.00	40,000.00	30,000.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 5			50,000.00	20%	10,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	40,000.00
รวม			200,000.00		40,000.00	0.00	40,000.00	70,000.00	90,000.00	100,000.00
ซื้อขบวนและเครื่องดัดเพิ่มปีที่ 2			10,000.00	20%	2,000.00	0	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00
ซื้อขบวนและเครื่องดัดเพิ่มปีที่ 3			10,000.00	20%	2,000.00	0	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อม	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ชื่อขนมและเครื่องดื่มเพิ่มปีที่ 3			10,000.00	20%	2,000.00	0	0.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00
ชื่อขนมและเครื่องดื่มเพิ่มปีที่ 4			10,000.00	20%	2,000.00	0	0.00	0.00	8,000.00	6,000.00
ชื่อขนมและเครื่องดื่มเพิ่มปีที่ 5			10,000.00	20%	2,000.00	0	0.00	0.00	0.00	8,000.00
รวม			40,000.00		8,000.00	0.00	8,000.00	14,000.00	18,000.00	20,000.00
อุปกรณ์ในการดำเนินการ										
อุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์	1	27,500.00	27,500.00	20%	5,500.00	22,000.00	16,500.00	11,000.00	5,500.00	1.00
เครื่องปริ้นท์	1	2,940.00	2,940.00	20%	588.00	2,352.00	1,764.00	1,176.00	588.00	1.00
เครื่องสแกนบาร์โค้ด	1	1,590.00	1590.00	20%	318.00	1,272.00	954.00	636.00	318.00	1.00

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อม	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ชุดโต๊ะ+เก้าอี้	3	2,200.00	6,600.00	20%	1,320.00	5,280.00	3,960.00	2,640.00	1,320.00	3.00
เครื่องคิดเงิน	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
โปรแกรมระบบบริหารร้านเช่าหนังสือ	1	4,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	1.00
เคอร์เตอร์เลขเขียน	1	5,500.00	5,500.00	20%	1,100.00	4,400.00	3,300.00	2,200.00	1,100.00	1.00
ตู้แช่น้ำ	1	10,590.00	10,590.00	20%	2,118.00	8,472.00	6,354.00	4,236.00	2,118.00	1.00
รวม	10	59,320.00	63,720.00		12,744.00	50,976.00	38,232.00	25,488.00	12,744.00	10.00
เครื่องใช้สำนักงาน										
ชั้นวางหนังสือ	4	2,500.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	4.00
โทรศัพท์	1	950.00	950.00	20%	190.00	760.00	570.00	380.00	190.00	1.00
เครื่องปรับอากาศ	1	17,200.00	17,200.00	20%	3,440.00	13,760.00	10,320.00	6,880.00	3,440.00	1.00
รวม	6	20,650.00	28,150.00		5,630.00	22,520.00	16,890.00	11,260.00	5,630.00	6.00
รวมทั้งสิ้น		80,275	424,370		86,874	155,496	164,622	161,748	146,874	122,316

ตารางที่ 13 ตารางประมาณการรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือน ที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ													
นักเรียน โรงเรียนสามชัย	30	35	43	55	60	66	68	70	80	80	85	90	762
บุคคลที่อยู่บริเวณใกล้เคียง	40	55	70	80	90	95	100	113	120	125	130	133	1151
ร้านเสริมสวยและ ร้านอาหาร(แห่ง)	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	306
รวมสมาชิกที่เข้า	90	111	135	158	174	186	194	210	228	234	245	254	2219
จำนวนหนังสือที่เข้า (เล่ม)													
การ์ตูน	3,000	3,225	3,450	3,550	3,788	3,785	3,790	3,800	3,855	3,895	3,902	3,950	43,990
นวนิยาย	500	510	515	520	525	530	535	540	545	550	560	570	6,400
วารสาร	100	110	120	130	145	160	175	180	195	200	215	220	1,950
วารสารเก่า	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	150	155	1,530
รวมจำนวนที่เข้า	3,700	3,950	4,195	4,315	4,578	4,600	4,630	4,655	4,735	4,790	4,827	4,895	53,870
ราคาเช่าหนังสือ (บาท)													
การ์ตูน	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
นวนิยาย	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

*จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ :กลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มนักเรียนโรงเรียนสามชัย ประมาณการโดยคิดเป็น 20% จากนักเรียนในโรงเรียนทั้งหมด โดยอ้างอิงข้อมูลจากผลงานทางวิชาการเรื่อง พฤติกรรมการอ่านหนังสือของเยาวชนของนพดล กรณีศึกษาซึ่งกล่าวถึงวิธีการนำหนังสืออ่านเล่นหรือพ็อกเก็ตบุ๊กมาอ่าน โดยเช่าจากร้านหนังสือ ร้อยละ 31.9

ตารางที่ 13 ตารางประมาณการรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
วารสาร	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
วารสารเก่า (รายเดือน)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
ราคาเช่าเฉลี่ย	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5
รายได้จากการให้เช่า													
การ์ตูน	15,000	16,125	17,250	17,750	18,940	18,925	18,950	19,000	19,275	19,475	19,510	19,750	219,950
นวนิยาย	5,000	5,100	5,150	5,200	5,250	5,300	5,350	5,400	5,450	5,500	5,600	5,700	64,000
วารสาร	500	550	600	650	725	800	875	900	975	1000	1075	1100	9,750
วารสารเก่า (รายเดือน)	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350	1400	1450	1500	1550	15,300
รวมรายได้สะสม (บาท)	21,500	22,825	24,100	24,750	26,115	26,275	26,475	26,650	27,100	27,425	27,685	28,100	309,000
รายได้อื่นๆ (บาท)													
รายได้จากค่าปรับ หนังสือ	450	500	400	450	425	400	500	600	200	250	300	350	4,825
รายได้จากการทำสมาชิก	7,000	1,200	1,400	1,600	1,700	1,900	2,000	2,200	2,300	2,400	2,600	3,000	29,300
ค่าปรับในการทำบัตร ใหม่	100	50	60	120	200	150	40	50	10	90	160	20	1,050

ตารางที่ 13 ตารางประมาณการรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
รวมรายได้สะสม (บาท)	7550	1750	1860	2170	2325	2450	2540	2850	2510	2740	3060	3370	35175
จำนวนสินค้าอื่นๆ													
ประเภทน้ำ													
น้ำอ้อยคลม	300	355	340	342	345	360	370	375	380	388	390	400	4,345
น้ำผลไม้	320	300	295	330	345	300	310	290	350	342	333	340	3,855
น้ำเปล่า	200	250	300	325	232	343	326	295	345	320	355	375	3,666
รวมสินค้าประเภทน้ำ	820	905	935	997	922	1003	1006	960	1075	1050	1078	1115	11866
ราคาสินค้าประเภทน้ำ													
น้ำอ้อยคลม	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
น้ำผลไม้	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
น้ำเปล่า	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
ราคาเฉลี่ย (บาท)	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
รายได้จากการขายน้ำ													
น้ำอ้อยคลม	6,000	7,100	6,800	6,840	6,900	7,200	7,400	7,500	7,600	7,760	7,800	8,000	86,900
น้ำผลไม้	4,800	4,500	4,425	4,950	5,175	4,500	4,650	4,350	5,250	5,130	4,995	5,100	57,825

ตารางที่ 13 ตารางประมาณการรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
น้ำเปล่า	1,400	1,750	2,100	2,275	1,624	2,401	2,282	2,065	2,415	2,240	2,485	2,625	25,662
รวมรายได้สะสม (บาท)	12,200	13,350	13,325	14,065	13,699	14,101	14,332	13,915	15,265	15,130	15,280	15,725	170,387
ประเภทขนม													
คุกกี้	325	340	323	300	295	342	345	355	360	370	333	382	4070
เค้ก	295	322	343	326	344	420	395	380	400	412	326	333	4296
รวมสินค้าประเภทขนม	620	662	666	626	639	762	740	735	760	782	659	715	8366
ราคาสินค้าประเภทขนม													
คุกกี้	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
เค้ก	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
ราคาเฉลี่ย (บาท)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
รายได้จากการขายขนม													
คุกกี้	4875	5100	4845	4500	4425	5130	5175	5325	5400	5550	4995	5730	61050
เค้ก	7375	8050	8575	8150	8600	10500	9875	9500	10000	10300	8150	8325	107400
รวมรายได้สะสม	12250	13150	13420	12650	13025	15630	15050	14825	15400	15850	13145	14055	168450
รวมเงินสดรับทั้งหมด	53,500	51,075	52,705	53,635	55,164	58,456	58,397	58,240	60,275	61,145	59,170	61,250	683,012

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
		เพิ่ม 2%	เพิ่ม 4%	เพิ่ม 6%	เพิ่ม 8%
จำนวนลูกค้าที่เช่า (คน)					
นักเรียน โรงเรียนสามชัย	762	777	828	919	1,071
บุคคลที่อยู่บริเวณใกล้เคียง	1,151	1,174	1,243	1,381	1,657
รวมจำนวนสมาชิกที่เช่า	1913	1951	2071	2300	2728
จำนวนหนังสือที่เช่า (เล่ม)					
การ์ตูน	43,990	44,870	47,509	52,788	61,586
นวนิยาย	6,400	6,528	6,912	7,680	8,960
วารสาร	1,950	1,989	2,106	2,340	2,808
วารสารเก่า	1,530	1,560	1,652	1,836	2,142
รวมจำนวนสินค้าให้เช่า	53,870	54,947	58,179	64,644	75,496
ราคาเช่าหนังสือ (บาท)					
การ์ตูน	5	5	5	5	5
นวนิยาย	10	10	10	10	10
วารสาร	5	5	5	5	5
วารสารเก่า	10	10	10	10	10
ราคาเช่าเฉลี่ย	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5
รายได้จากการให้เช่า (บาท)					
การ์ตูน	219,950	224,350	237,545	263,940	307,930
นวนิยาย	64,000	65,280	69,120	76,800	89,600
วารสาร	9,750	9,945	10,530	11,700	14,040
วารสารเก่า	15,300	15,600	16,520	18,360	21,420
รวมรายได้สะสม	309,000	315,175	333,715	370,800	432,990

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
		เพิ่ม 2%	เพิ่ม 4%	เพิ่ม 6%	เพิ่ม 8%
รายได้จากค่าปรับหนังสือ	4,825	4,922	5,212	5,791	6,756
รายได้จากการทำสมาชิก	29,300	29,886	31,644	35,160	41,020
ค่าปรับจากการทำบัตรใหม่	1,050	1,071	1,134	1,260	1,470
รวมรายได้สะสม	35,175	35,879	37,990	42,211	49,246
รายได้จากการขายน้ำ					
น้ำอัดลม	86,900	88,638	93,852	104,280	121,660
น้ำผลไม้	57,825	58,982	62,452	69,391	80,956
น้ำเปล่า	25,662	26,175	27,175	30,254	35,386
รวมรายได้สะสม	170,387	173,795	183,479	203,925	238,002
รายได้จากการขายขนม					
คุกกี้	61,050	62,271	65,934	73,260	85,470
เค้ก	107,400	109,548	115,992	128,880	150,360
รวมรายได้สะสม	168,450	171,819	181,926	202,140	235,830
รวมเงินสดรับทั้งหมด	683,012	696,668	737,110	819,076	956,068

ตารางที่ 15 ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและถาวร					
ขาย					
ค่าเช่าที่ร้าน	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
รวม	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าเสื่อมราคาค่าลงทุนในการ					
ให้บริการ					
ค่าเสื่อมราคาหนังสือ	18,900	28,900	38,900	48,900	58,900
ค่าเสื่อมราคาขนมและเครื่องดื่ม	1,600	3,600	5,600	7,600	9,600
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการ	12,744	12,744	12,744	12,744	12,744
ให้บริการ					
รวมค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์	33,244	45,244	57,244	69,244	81,244
รวมต้นทุนในการให้บริการ	213,244	225,244	237,244	249,244	261,244
เงินสดจ่ายต้นทุนในการให้บริการ	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000

ตารางที่ 16 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย					
เงินเดือนบุคลากร	288,000	288,000	288,000	288,000	288,000
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	10,000	8,000	7,500	6,500	5,000
ค่าตกแต่งร้าน	60,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	80,000	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	462,000	340,000	339,500	338,500	337,000
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	5,630	5,630	5,630	5,630	5,630
รวมค่าเสื่อมราคา	5,630	5,630	5,630	5,630	5,630
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	467,630	345,630	345,130	344,130	342,630
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร	462,000	340,000	339,500	338,500	337,000

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการให้เช่าอิมและการขาย	683,012	696,668	737,110	819,076	956,068
รวมรายได้	683,012	696,668	737,110	819,076	956,068
หัก ต้นทุนในการให้บริการ	213,244	225,244	237,244	249,244	261,244
กำไรขั้นต้น	469,768	471,424	499,866	569,832	694,824
หัก ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	467,630	345,630	345,130	344,130	342,630
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	2,138	125,794	154,736	225,702	352,194
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	47,640	38,112	28,584	19,056	9,528
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	-45,502	87,682	126,152	206,646	342,666
หัก ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	-45,502	87,682	126,152	206,646	342,666
กำไรสะสม	-45,502	42,180	168,332	374,978	717,644

ตารางที่ 18 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินการ					
เงินสดรับจากการให้เช่าและค่าสมาชิก	683,012	696,668	737,110	819,076	956,068
เงินสดจ่ายต้นทุนในการให้บริการ	(180,000)	(180,000)	(180,000)	(180,000)	(180,000)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(462,000)	(340,000)	(339,500)	(338,500)	(337,000)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(47,640)	(38,112)	(28,584)	(19,056)	(9,528)
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(6,628)	138,556	189,026	281,520	429,540
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในอุปกรณ์ในการให้บริการ	(63,720)				
เงินสดจ่ายลงทุนในค่าหนังสือ	(94,500)	(50,000)	(50,000)	(50,000)	(50,000)
เงินสดจ่ายลงในในค่าขนมและน้ำ	(8,000)	(10,000)	(10,000)	(10,000)	(10,000)
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(28,150)				
กระแสเงินสดสุทธิจากการลงทุน	(194,370)	(60,000)	(60,000)	(60,000)	(60,000)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	300,000				
เงินสดรับจากเจ้าของ	274,370				
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้	(60,000)	(60,000)	(60,000)	(60,000)	(60,000)
กระแสเงินสดสุทธิจากการลงทุน	514,370	(60,000)	(60,000)	(60,000)	(60,000)
กระแสเงินสดสุทธิ	313,372	18,556	69,026	161,520	309,540
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	-	313,372	18,556	69,026	161,520
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	313,372	331,928	87,582	230,546	471,060

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	313,372	331,928	87,582	230,546	471,060
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	313,372	331,928	87,582	230,546	471,060
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	155,496	164,622	161,748	146,874	122,316
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	155,496	164,622	161,748	146,874	122,316
รวมสินทรัพย์	468,868	496,550	249,330	377,420	593,376
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระ ใน 1 ปี	60,000	60,000	60,000	60,000	0
รวมหนี้สินหมุนเวียน	60,000	60,000	60,000	60,000	0
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	180,000	120,000	60,000	0	0
รวมหนี้สิน	240,000	180,000	120,000	60,000	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวจุฑาทกมล	274,370	274,370	274,370	274,370	274,370
กำไรสะสม	-45,502	42,180	168,332	374,978	717,644
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	228,868	316,550	442,702	649,348	992,014
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	468,868	496,550	562,702	709,348	992,014

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	5.22	5.53	1.46	3.84	-
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพของสินทรัพย์					
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	4.39	4.23	4.56	5.58	7.82
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	1.46	1.40	2.96	2.17	1.61
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้	0.51	0.36	0.48	0.15	0
อัตราส่วนแห่งเงินทุน	1.05	0.57	0.27	0.09	0
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	0.04	3.30	5.41	11.84	36.96
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์	-0.10	0.18	0.51	0.55	0.58
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	-0.20	0.28	0.28	0.32	0.35
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.69	0.68	0.68	0.70	0.73
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	-0.07	0.13	0.17	0.25	0.36
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)			455,085		
อัตราผลตอบแทนภายใน			40%		
ระยะเวลาคืนทุน			1 ปี 2 เดือน		

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง เป็นการเตรียมแนวทางในการดำเนินการไว้ล่วงหน้า สำหรับในกรณีที่สถานการณ์ หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนทำให้มีผลกระทบทางลบต่อกิจการ และส่งผลทำให้การดำเนินกิจการไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้

ธุรกิจร้านเซาหนังสือ “Smile Book” สามารถประสบกับความเสียหายในการทำธุรกิจด้านต่างๆ ขึ้นได้เสมอ ทางร้าน Smile Book จึงได้ทำการวางแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ดังต่อไปนี้

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง 1

เป็นการวางแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงในกรณีที่กิจการประสบปัญหาในการดำเนินงานทั้งภายในและภายนอก

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง 2

เป็นการวางแผนฉุกเฉินในกรณีที่กิจการประสบกับปัญหาต่างๆ จนหมดโอกาสทางธุรกิจลงและกิจการไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง 1

ตารางที่ 21 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงที่ 1

ลำดับที่	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
1	พนักงานคนสำคัญลาออก อย่างกะทันหัน	ทำให้จำนวนพนักงานไม่ เพียงพอต่อการให้บริการ ทำให้การทำงานติดขัด	รับลูกจ้างเพิ่ม แล้วแจ้ง พนักงานทุกคน ถ้าจะ ลาออกให้บอกล่วงหน้า อย่างน้อย 3 สัปดาห์
2	ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ จำนวนมากไม่สามารถ ให้บริการได้อย่างทั่วถึง	ลูกค้าเกิดความไม่พึง พอใจ เนื่องจากต้องรอร นานและอาจทำให้ลูกค้า เปลี่ยนใจไปใช้บริการที่ อื่น	เพิ่มอุปกรณ์คิดเงิน และ รับพนักงานเพิ่ม
3	การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่	ทำให้ลูกค้ามีทางเลือก เพิ่มขึ้น ทำให้กิจการ สูญเสียลูกค้าบางส่วน และลูกค้ามาใช้บริการ อย่างไม่สม่ำเสมอ เกิดการ แข่งขันสูง	สร้างกลยุทธ์ใหม่ๆ ขึ้นมาเพื่อเพิ่มความ สนใจให้กับลูกค้า และ เพื่อเป็นการช่วยให้ กิจการมีลูกค้ารายใหม่ เพิ่มมากขึ้น
4	จำนวนลูกค้าลดลงจาก สถานะเศรษฐกิจที่ เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน	ส่งผลกระทบต่อรายได้ ของกิจการจนทำให้ รายได้ไม่สมดุลกับ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น	พิจารณากระบวนการ บริหารจัดการ การจัดทำ แผนส่งเสริมการตลาด ให้สอดคล้องกับภาวะ เศรษฐกิจ
5	ราคาของต้นทุนวัตถุดิบ สูงขึ้น	ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้น	ติดต่อกับแหล่งวัตถุดิบที่ ให้ราคาต่ำกว่าหรือ อาจจะเพิ่มราคาตาม ท้องตลาด

ตารางที่ 21 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
6	ลูกค้าลักขโมยหนังสือและการฉีกหนังสือบางส่วน	ทำให้ต้องซื้อหนังสือมาทดแทน ทำให้เกิดต้นทุนใหม่	ติดตั้งกล้องวงจรปิด
7	กิจการมีเงินทุนไม่เพียงพอ	ทำให้ต้องประสบปัญหากับเงินหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการดำเนินกิจการ	จัดหาเงินทุนเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินกู้ส่วนบุคคล

แผนฉุกเฉินหรือประเมินความเสี่ยง 2

ตารางที่ 22 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงที่ 2

ลำดับที่	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
1	กิจการประสบภาวะขาดทุนหรือล้มละลาย	กิจการไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้	ปิดกิจการ หรือขายธุรกิจให้กับบุคคลที่สนใจ
2	รูปแบบของการบริการไม่ได้รับความสนใจจากลูกค้า	กิจการไม่มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการและเกิดการขาดทุน	เลิกกิจการ โดยการขายสินทรัพย์ที่มีอยู่ทั้งหมดเพื่อเลิกกิจการ
3	กิจการไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้โอกาสทางธุรกิจหมดลง	กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้	ทางกิจการมีการปรับเปลี่ยนไปเป็นธุรกิจอื่น เช่น เปลี่ยนไปทำธุรกิจร้านอาหาร เป็นต้น

บทที่ 9
แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 23 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับที่	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	ปรับปรุงบริการให้ลูกค้า ได้รับความพึงพอใจมาก ยิ่งขึ้น	ทำการพูดคุยกับพนักงาน เพื่อให้เกิดความเข้าใจใน งานบริการ หลีกเลี่ยงการ ใช้อารมณ์ และเพิ่ม จำนวนพนักงานให้ เพียงพอ	ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ในบริการมากยิ่งขึ้นและ กลับมาใช้บริการในครั้ง ต่อไป
2	การจัดตกแต่งร้านให้ ทันสมัยและสะอาดอยู่เสมอ	ทำความสะอาดร้าน ชั้น วางหนังสือ เป็นประจำ จัดร้านให้ทันสมัยเหมาะ กับความต้องการของ ลูกค้า	เป็นการดึงดูดใจให้ ลูกค้าชอบบรรยากาศ ภายในร้าน และเชื่อมั่น ในความสะอาด
3	เพิ่มศักยภาพของตัวเอง	เข้ารับการฝึกอบรมต่างๆ ที่ทั้งภาครัฐและเอกชนมี การจัดขึ้นเกี่ยวกับการ เสริมสร้างผู้ประกอบการ	เพื่อปฏิบัติต่อ ภาระหน้าที่ได้อย่างมี ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
4	การตรวจสอบด้านการเงิน ของกิจการ	ทำการตรวจสอบบัญชี พร้อมทั้งบันทึกรายรับ รายจ่าย ที่กิจการเข้ามา และใช้ไป	สามารถตรวจสอบการ หมุนของเงินได้ และ แก้ไขข้อบกพร่องที่ เกิดขึ้นหากมีค่าใช้จ่ายที่ ผิดปกติได้

รายการอ้างอิง

- กรมการปกครอง. (2555). **ข้อมูลทั่วไปตำบลบางหญ้าแพรก**. เข้าถึงเมื่อ 2 พฤษภาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaitambon.com/tambon/ttambon.asp?ID=740117>
- กาญจนา งามเดชากิจ. (2542). **แผนธุรกิจบริการให้เช่าหนังสือในบริเวณอาคารสำนักงาน**. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ทันฉลอง รุ่งวิฑู. (2549). **คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย**. กรุงเทพมหานคร: สามลดา.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2555). **อัตราดอกเบี้ยเงินกู้**. เข้าถึงเมื่อ 2 พฤษภาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.bot.or.th/bothomepage/databank/Financial_Institutions/DailyInt/interest.htm
- นพดล วรรณิกา. (2549). **พฤติกรรมกรรมการอ่านหนังสือของเยาวชน**. กรุงเทพมหานคร: สำนักวิจัยเอแบคโพล.
- ปนัดดา แสงธรรมชัย. (2539). **เปิดร้านไม่ยากอย่างที่คิด**. กรุงเทพมหานคร: ศักดิ์โสภการพิมพ์.
- ภูติศ เอกทัตร์. (2556). **ความจริงที่ถูกปฏิเสธมานาน**. เข้าถึงเมื่อ 22 มกราคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.gotoknow.org/posts/252810>
- สำนักงานกองทุนสร้างเสริมสุขภาพ. (2556). **การสำรวจการใช้เวลาว่างช่วงปิดเรียนภาคฤดูร้อนของนักเรียนนักศึกษา**. เข้าถึงเมื่อ 22 มกราคม. เข้าถึงได้จาก http://www.thaihealth.or.th/healthcontent/special_report/24655
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2556). **การศึกษาพฤติกรรมการอ่านหนังสือของประชากรตั้งแต่ 6 ขวบขึ้นไป**. เข้าถึงเมื่อ 22 มกราคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaismecenter.com>
- สุพรรณณี. (2555). **แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ**. เข้าถึงเมื่อ 31 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก <http://blog.hunsa.com/sareeta/blog/18518>
- อรุณี อย่างธาราและคณะ. (2539). **การบัญชีการเงิน**. กรุงเทพมหานคร. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- Altersoftfamily. (2555). **โปรแกรมบริหารงานร้านเช่าหนังสือ**. เข้าถึงเมื่อ 6 พฤษภาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.Altersoftfamily.com/bookrent.html>

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-นามสกุล	นางสาวจุฑากมล พลอำไพ
ที่อยู่	31/275 หมู่ 4 ตำบลนาดี อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร 74000
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2552	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษา สายคณิต-อังกฤษ โรงเรียนศึกษานารีวิทยา
พ.ศ. 2556	ศึกษาต่อปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี