



แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ “Book Café”



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ “Book Café”



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง ร้านเช่าหนังสือ “Book Café” เสนอโดยนางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์
และนางสาวศรสวรรค์ กุศลรัตนวิจิตรามีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ในรายวิชาจุดนิพนธ์ ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ
วิทยาการจัดการ



.....
(อาจารย์นพดล โตวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา

คณะกรรมการสอบจุดนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

..... / /

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

..... กรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา)
..... / /

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร. วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์)

..... / /

12520113, 12520142: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ / ร้านเช่าหนังสือ

มีทนายธรรม ทงสินธุ์ และ ศรสวรรค์ กุลรัตนาวิจิตรา: แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ “Book Café”.

อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ภาวิณี กาญจนานา. 63 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดในการดำเนินธุรกิจเริ่มจากความชื่นชอบและรักในการอ่านหนังสือโดยส่วนตัวของผู้ประกอบการ ประกอบกับการอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ซึ่งผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญของการอ่านหนังสือบวกกับสถานะเศรษฐกิจที่ตกต่ำในปัจจุบัน ทำให้ประชาชนหันมาใช้บริการเช่าหนังสือเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจและร่วมกับเพื่อนอีกคนหนึ่งก่อตั้งร้านเช่าหนังสือ Book Café ขึ้น

ธุรกิจร้านเช่าหนังสือ Book Café มีรูปแบบธุรกิจเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญ ตั้งในปี พ.ศ. 2556 เลขที่ 234/4 ถนนหน้าพระตำบลดงประทุมเจดีย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ซึ่งอยู่ใกล้กับสถานศึกษา และสถาบันกวดวิชา กลุ่มเป้าหมายหลักของร้าน คือกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มคนที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงกับโรงเรียนราชินีบูรณะ

ร้านเช่าหนังสือ Book Café มุ่งเน้นเรื่องความหลากหลายในประเภทของหนังสือ ความสะดวก รวดเร็ว และความแม่นยำในการให้บริการ โดยการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ นอกจากนี้ร้านเช่าหนังสือ Book Café ยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งร้านที่เน้นความเรียบง่าย เป็นระเบียบโดยแยกหมวดหมู่หนังสือแต่ละประเภทให้ชัดเจน หาง่าย จัดสถานที่ให้โล่งไม่เบียดกันเกินไป เพื่อความสะดวกในการค้นหาหนังสือ เป้าหมายในระยะสั้นจะต้องมีสมาชิกให้ได้ 1000 คน และมีเป้าหมายระยะยาวคือ สามารถเติบโตจนเสถียรภาพ มีการสร้างเอกลักษณ์ของร้าน ให้เป็นที่รู้จัก มีการขยายสาขาเพิ่มเติมในจังหวัดนครปฐม

โดยคาดการณ์ว่า กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต่ำในอัตราส่วน 23.16% โดยสามารถคืนทุนภายในระยะเวลา 1 ปี 4 เดือน

การจัดเตรียมแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงเพื่อเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า ให้สถานการณ์ที่การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ คือ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ แจกใบปลิวแบบส่วนบุคคล โปรโมชั่นอื่น ๆ ฟรี 1 การทำการตลาดมุ่งเน้นความสัมพันธ์ในลักษณะต่าง ๆ เพื่อรักษาลูกค้าไว้และเพื่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำหรือการบอกต่อ เป็นต้น เพื่อให้ร้านเช่าหนังสือ Book Café มีการดำเนินการได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของธุรกิจที่ตั้งไว้

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ สามารถประสบความสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ก็ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากบุคคลต่างๆ ในการให้คำปรึกษา คำแนะนำ คอยช่วยแก้ปัญหา รวมถึงทุ่มเททั้งความรู้ ความสามารถ กำลังกาย ตลอดจนกำลังใจ และสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้แผนธุรกิจฉบับนี้มีความครบถ้วนสมบูรณ์ และเสร็จสิ้นด้วยดี จึงใคร่ขอขอบพระคุณบุคคลเหล่านี้

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณอาจารย์ภาวิณี กาญจนภา อาจารย์ที่ปรึกษา ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ที่คอยให้การอบรม สั่งสอน หมั่นดูแลเอาใจใส่ เสียสละเวลาอันมีค่า และให้คำแนะนำ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำแผนธุรกิจ รวมถึงตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ ประธานกรรมการ และคณะกรรมการทุกท่านที่คอยให้คำแนะนำ และคอยสั่งสอนให้ความรู้แก่ผู้ศึกษา

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่อย่างสูง ที่คอยสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆ ในการทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ผู้จัดทำขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัย จงดลบันดาล และคุ้มครองให้บุคคลทุกท่านที่กล่าวนามในข้างต้น และไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ จงมีแต่ความสุขความเจริญตลอดไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง	ช
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ	2
ประวัติและแนวความคิดของธุรกิจ	2
การดำเนินธุรกิจ	4
ประวัติของหุ้นส่วน	4
ลักษณะธุรกิจ.....	5
แผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ	6
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์.....	7
การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	7
การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม	8
การวิเคราะห์ตลาด.....	10
ลักษณะลูกค้า	11
การวิเคราะห์สถานการณ์	12
4 แผนการบริหารจัดการ.....	18
รายละเอียดธุรกิจ	18
รายชื่อของหุ้นส่วน.....	18
วันและเวลาการทำงาน	18
แผนผังองค์กร	18
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของผู้ร่วมงาน	19
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ.....	20
วิสัยทัศน์ของธุรกิจ	21
พันธกิจ.....	21
เป้าหมายทางธุรกิจ	21

บทที่	หน้า
เป้าหมายทางธุรกิจ	21
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	21
5 แผนการตลาด.....	23
ผลิตภัณฑ์และบริการ	23
การวิเคราะห์ตลาดภายใต้วิธีการ STP	25
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	27
6 แผนการบริการ	31
สถานประกอบการในการบริการ.....	31
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการให้บริการ.....	32
เครื่องใช้สำนักงาน	32
กำลังการให้บริการ.....	33
วัตถุดิบ	33
ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	33
กระบวนการต่างๆ ในการบริการ.....	34
ขั้นตอนในการบริการให้צהหนังสือ.....	36
ขั้นตอนการจัดเตรียมหนังสือ.....	37
7 แผนการเงิน	38
ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	38
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	39
ประมาณการขายรายเดือน.....	42
ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	47
ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ	49
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	50
ประมาณการงบกำไรขาดทุน	51
ประมาณการงบกระแสเงินสด	52
ประมาณการงบดุล	53
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	54
8 แผนฉุกเฉิน.....	55
9 แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	57

	หน้า
รายการอ้างอิง	58
ภาคผนวก	59
ภาคผนวก ก จำนวนนักเรียน โรงเรียนราชินีบูรณะ	61
ประวัติผู้จัดทำ.....	62



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงรายชื่อผู้ลงทุน	3
2	แสดงตารางระยะเวลาการปฏิบัติงาน	6
3	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	12
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	15
5	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายของกิจการ	20
6	แสดงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's	23
7	กลยุทธ์ Ws1H	26
8	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการให้บริการ	32
9	แสดงเครื่องใช้สำนักงาน	32
10	แสดงวัตถุประสงค์	33
11	ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	38
12	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	39
13	ประมาณการขายรายเดือน	40
14	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	47
15	ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ	49
16	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	50
17	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	51
18	ประมาณการงบกระแสเงินสด	52
19	ประมาณการงบดุล	53
20	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	54
21	แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	57

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

การนำเสนอแผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ มีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. เพื่อเป็นการวางแผนการดำเนินธุรกิจก่อนการลงทุนจริง
2. เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจในอนาคต
3. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินการธุรกิจร้านเช่าหนังสือ
4. เพื่อศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการในทุกๆ ด้าน
5. เพื่อที่จะได้ทราบทิศทางหรือแนวโน้มของธุรกิจว่ามีความคุ้มค่าแก่การลงทุนมาก

น้อยเพียงใด



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติและแนวความคิดของธุรกิจ

การประกอบธุรกิจร้านเช่าหนังสือนั้นเริ่มจากความชื่นชอบและรักในการอ่านหนังสือ โดยส่วนตัวของผู้ประกอบการ จุดประสงค์ในการอ่านหนังสือแต่ละครั้งเพื่อศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจและใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ หนังสือที่นิยมอ่านส่วนใหญ่จะเป็นหนังสือการ์ตูน นวนิยายและนิตยสารต่างๆ เกี่ยวกับแฟชั่น ความสวยความงาม และผู้ประกอบการมักจะทำการเช่ายืมหนังสือจากร้านหนังสือในบริเวณใกล้เคียงกับสถานศึกษาที่ผู้ประกอบการศึกษาอยู่เพื่อความสะดวกในการยืมคืน โดยผู้ประกอบการจะซื้อเก็บสะสมบ้างในเรื่องที่ชื่นชอบมากจริงๆ จึงส่งผลให้เกิดแรงบันดาลใจอยากเปิดธุรกิจร้านเช่าหนังสือขึ้นมา

ธุรกิจร้านเช่าหนังสือถือเป็นอาชีพอิสระที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ผันผวน อีกทั้งอัตราค่าครองชีพที่สูงขึ้น ส่งผลให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินประกอบกับหนังสือที่มีราคาแพง ทำให้ทุกคนต้องประหยัดมากขึ้น ดังนั้นผู้ที่รักการอ่านส่วนใหญ่หันมาใช้บริการร้านเช่าหนังสือเพราะเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่า ธุรกิจร้านเช่าหนังสือจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจที่จะลงทุน การเปิดร้านเช่าหนังสือในส่วนของผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์การทำงาน เพียงแต่มีนิสัยรักการอ่าน รักการบริการ ทั้งยังเป็นกิจการที่สามารถจัดตั้งได้ง่าย ไม่มีขั้นตอนยุ่งยาก เป็นการลงทุนเพียงครั้งเดียวแต่ได้ผลตอบแทนในระยะยาว และยังสามารถประกอบเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมได้อีกด้วย

ในปัจจุบันธุรกิจร้านเช่าหนังสือในประเทศไทยมี 4 ประเภท ดังนี้

1. ร้านเช่าหนังสือเพียงอย่างเดียว คือให้บริการยืมคืนหนังสือเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่ร้านเช่าหนังสือจะมีลักษณะแบบนี้
2. ร้านเช่าหนังสือและธุรกิจอื่นควบคู่ไปด้วย เช่น ร้านกาแฟ นมสด ไอศกรีม ร้านเช่าหนังสือแบบนี้เริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นในปัจจุบัน
3. ร้านเช่าหนังสือ Delivery Service บริการส่งถึงที่ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใต้หอพักและอพาร์ทเมนท์ต่างๆ
4. ร้านเช่าหนังสือทางอินเทอร์เน็ต จะเปิดให้บริการยืมคืนหนังสือผ่านอินเทอร์เน็ตด้วย ในปัจจุบันมีน้อยมาก

การทำธุรกิจร้านเช่าหนังสือให้ประสบความสำเร็จจะต้องพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก เนื่องจากถ้าได้ทำเลที่ตั้งที่ดี ก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น เช่น ตั้งอยู่ใกล้กับสถานศึกษา แหล่งชุมชน ตลาดศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าต่างๆ เป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเลือกทำเลที่ตั้งร้านเช่าหนังสือในจังหวัดนครปฐม ผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าธุรกิจร้านเช่าหนังสือในต่างจังหวัดนั้นยังมีน้อย และมีโอกาสเติบโตมากกว่าในกรุงเทพมหานคร เพราะมีการแข่งขันที่สูง ทำเลที่ตั้งนี้ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียงกับโรงเรียนราชินีบูรณะ โรงเรียนสอนภาษาไมนิจิสและสถาบันกวดวิชา มีลักษณะเป็นตึกอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ผู้ประกอบการจะต้องทำการเช่าจากเจ้าของสถานที่ ซึ่งค่าเช่าต่อเดือน ผู้ประกอบการพิจารณาแล้วว่าเหมาะสมแก่การลงทุน ประกอบกับในบริเวณดังกล่าวยังไม่มีธุรกิจร้านเช่าหนังสือเลย ทำให้ไม่มีคู่แข่ง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีทุกเพศทุกวัย โดยผู้ประกอบการจะมุ่งเน้นที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ผู้ที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง ตลอดจนผู้ใช้บริการทั่วไป จุดเด่นของทางร้านอยู่ที่ การนำเทคโนโลยีมาใช้ร่วมกับการให้บริการยืมคืนหนังสือเพื่อความสะดวกสบาย แม่นยำและความรวดเร็วในการให้บริการ อีกทั้งหนังสือที่มีความหลากหลาย และทันสมัยอยู่เสมอ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายต่างๆ ได้ ซึ่งทางร้านจะมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายทุกๆ เดือน เพื่อเป็นการดึงดูดใจแก่ลูกค้า การจัดบอร์ดแนะนำหนังสือมาใหม่ หนังสือที่ได้รับความนิยม เป็นต้น นอกจากนี้แล้ว การตกแต่งร้านที่เน้นความเรียบง่าย เป็นระเบียบโดยแยกหมวดหมู่หนังสือแต่ละประเภทให้ชัดเจน หาง่าย จัดสถานที่ให้โล่งไม่เบียดกันเกินไป เพื่อความสะดวกในการค้นหาหนังสือ รวมทั้งการให้บริการด้วยรอยยิ้ม ความเป็นกันเอง สิ่งเหล่านี้สามารถทำให้ร้านเช่าหนังสือของผู้ประกอบการมีความแตกต่างจากร้านเช่าหนังสือทั่วไป ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และต้องการกลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป ซึ่งการบริการที่ดีถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินงานของทางร้าน

ตารางที่ 1 แสดงรายชื่อผู้ลงทุน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลำดับที่	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ	ทุน
1	นางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์	เจ้าของร้าน	350,000
2	นางสาวศรสวรรค์ กุลรัตนวิจิตร	เจ้าของร้าน	350,000
			700,000

การดำเนินธุรกิจ

มีการดำเนินธุรกิจแบบกิจการเจ้าของคนเดียว

ประวัติของหุ้นส่วน

1. นางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์ อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของร้าน

การศึกษา

ปี พ.ศ. 2555 ระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปี พ.ศ. 2551 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนเบญจมราชูทิศ จังหวัด
นครศรีธรรมราช

ปี พ.ศ. 2548 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียน เบญจมราชูทิศ จังหวัด
นครศรีธรรมราช

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2554 ฝึกงานที่ธนาคารออมสิน (สำนักงานใหญ่) แผนก บริหารความ
เสี่ยงสินเชื่อ

ปี พ.ศ. 2555 ทำงานพาร์ทไทม์ที่ Whittard of Chelsea สาขาเอ็ม โฟเรียม

2. นางสาวศรสวรรค์ กุศลรัตนวิจิตร อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของร้าน

การศึกษา

ปี พ.ศ. 2555 ระดับปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปี พ.ศ. 2551 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย
จังหวัด นครปฐม

ปี พ.ศ. 2548 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย จังหวัด
นครปฐม

ผลงานวิทยานิพนธ์ที่ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2554 ฝึกงานที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สำนักวิศวกรรม
อาคารฝ่ายวิศวกรรมสำนักงาน แผนกพื้นที่สำนักงาน

ลักษณะธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ	: ร้านเช่าหนังสือ Book Café
ที่ตั้ง	: 234/4 ถนนหน้าพระ ตำบลพระปฐมเจดีย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
รูปแบบบริการ	: ร้านเช่าหนังสือ
วันเปิดดำเนินการ	: 1 กุมภาพันธ์ 2556



ภาพที่ 1 ตำแหน่งสถานที่ตั้งร้านเช่าหนังสือ



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 2 สัญลักษณ์ของกิจการ

แผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ

แสดงด้วยตารางระยะเวลาการปฏิบัติงาน (Gantt Chart) เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการกำหนดทิศทางและเตรียมจัดตั้งธุรกิจเป็นขั้นตอนแรก โดยจะเริ่มปฏิบัติงานตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2555 จนกระทั่งพร้อมเปิดทำการในวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ดังนี้

ตารางที่ 2 แสดงตารางระยะเวลาการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	การดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ (พ.ศ. 2555-2556)									
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
1. กำหนดทิศทางและเตรียมจัดตั้งธุรกิจ	←→									
2. จัดทำแผนธุรกิจ	←→									
3. ติดต่อเช่าสถานที่			←→							
4. ตกแต่งสถานที่				←→						
5. คัดเลือกหนังสือ				←→						
6. รับสมัครพนักงาน					←→					
7. อบรมพนักงาน						←→				
8. จัดเตรียมระบบคอมพิวเตอร์							←→			
9. จัดเก็บข้อมูลหนังสือลงระบบคอมพิวเตอร์								←→		
10. ประชาสัมพันธ์ร้าน									←→	
11. เปิดร้านดำเนินธุรกิจ									←→	

บทที่ 3

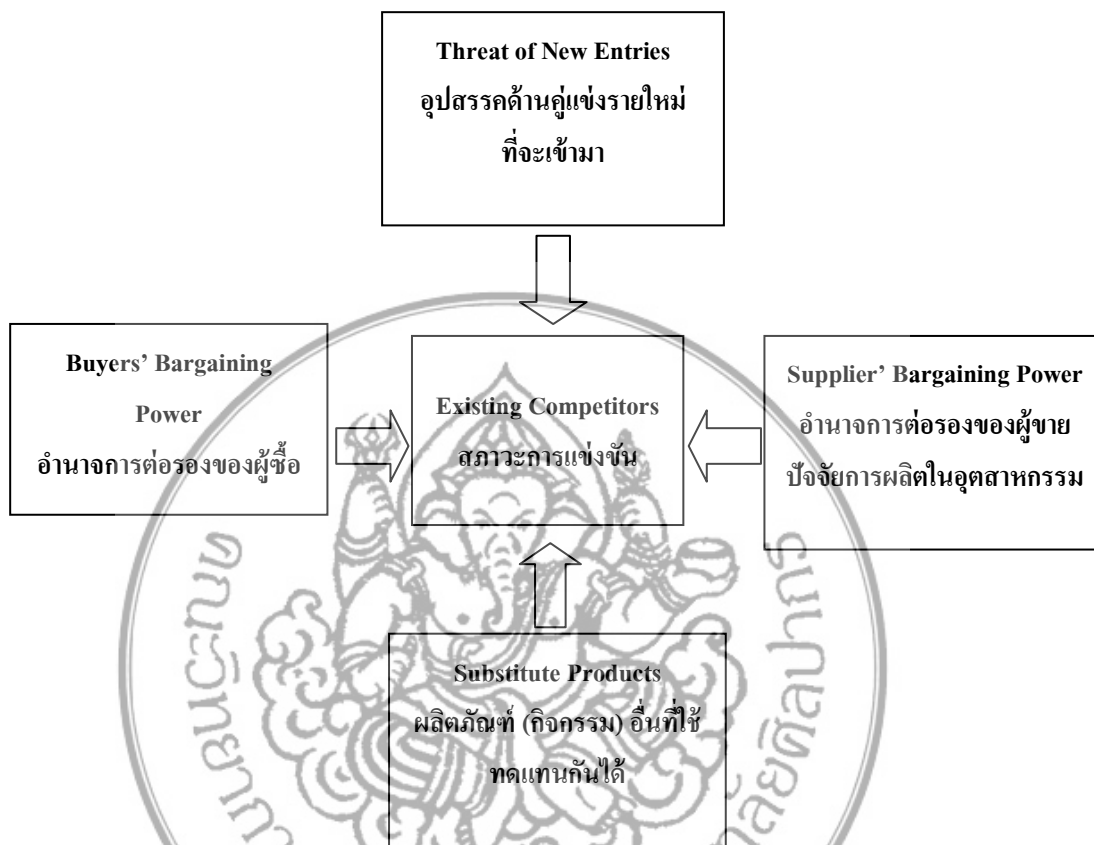
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ปัจจุบันธุรกิจร้านเช่าหนังสืออยู่ในช่วงกำลังเจริญเติบโต สังเกตได้จากจำนวนร้านเช่าหนังสือที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทำให้มีการคาดการณ์แนวโน้มในอนาคต ได้ว่าธุรกิจร้านเช่าหนังสือสามารถเติบโตไปได้อีก โดยเฉพาะตลาดในต่างจังหวัดเนื่องจากมีจำนวนร้านเช่าหนังสือน้อย ทำให้การแข่งขันไม่สูง อีกทั้งภาวะการแข่งขันในธุรกิจบริการให้เช่าหนังสือโดยตรงยังมีน้อย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก คือบริการเช่าหนังสือเพียงอย่างเดียว ไม่มีการทำธุรกิจอื่นควบคู่ไปด้วย ไม่มีการแข่งขันด้านราคา เพราะมีเกณฑ์ในการกำหนดราคาที่ใกล้เคียงกัน ในธุรกิจร้านเช่าหนังสือไม่มีผู้ประกอบการรายใดผูกขาดตลาด สร้างความโดดเด่นและความแตกต่างได้ แม้ในบางรายซึ่งมีจำนวนน้อยมากมีการสร้างตราสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดการจดจำ แต่ผู้ประกอบการไม่ได้มีการสร้างความจงรักภักดีกับลูกค้ามากนัก ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นแต่การสร้างยอดขาย โดยนำกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ มาใช้เพียงอย่างเดียว ส่วนการบริหารและการจัดการจะทำแบบเรียบง่าย ไม่มีการนำเทคโนโลยีระบบสารสนเทศต่างๆ เข้ามาเสริมประสิทธิภาพการจัดการมากนัก

จากการสำรวจตัวเลขอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมหนังสือในปี 2553 ที่มีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 20,000 -21,000 ล้านบาท หรือมีอัตราเติบโตถึงร้อยละ 5-7.5 เมื่อเทียบกับปี 2552 ส่วนในปี 2554 อัตราการเติบโตของธุรกิจหนังสือจะอยู่ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 มีมูลค่าประมาณ 21,000-22,000 ล้านบาท สาเหตุที่ตลาดธุรกิจหนังสือโดยรวมเติบโตมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยดีขึ้น รวมถึงได้รับแรงกระตุ้นการบริโภคจากภาครัฐที่กำหนดนโยบายให้ปี 2552-2561 เป็นทศวรรษแห่งการอ่านแห่งชาติ และยังกำหนดเป้าหมายว่าในปี 2555 นี้ จะเพิ่มค่าเฉลี่ยการอ่านหนังสือของคนไทยเป็น 10 เล่มต่อปี (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2553)

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม



ภาพที่ 3 แสดงการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม

1. สถานะการแข่งขัน (Existing Competitors)

สถานะการแข่งขันในธุรกิจบริการร้านเช่าหนังสือภายในอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม มีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับกรุงเทพมหานคร เนื่องจากในจังหวัดนครปฐมมีจำนวนร้านเช่าหนังสือน้อยราย และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของจำนวนร้านเช่าหนังสือก็ยังมีน้อยมากหรือแทบจะไม่มีเลย ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา จากการสำรวจจำนวนร้านเช่าหนังสือในบริเวณอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐมมีเพียง 4-5 ร้านเท่านั้น ซึ่งแต่ละร้านจะตั้งอยู่ห่างกันกระจายไปตามสถานศึกษาและแหล่งชุมชนต่างๆ เป็นหลัก ซึ่งทำเลที่ตั้งที่ผู้ประกอบการเลือกที่จะลงทุนนั้นอยู่ใกล้กับโรงเรียนราชินีบูรณะ โรงเรียนสอนภาษาไมนิจิสและสถาบันกวตวิชา ซึ่งยังไม่มีธุรกิจร้านเช่าหนังสือ จึงเป็นโอกาสที่ดีในการเลือกที่จะลงทุนในธุรกิจนี้

2. ผลิตภัณฑ์ (กิจกรรม) อื่นที่ใช้ทดแทนกันได้ (Substitute Products)

2.1 ผลิตภัณฑ์ทดแทน

การบริการร้านเช่าหนังสือถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค ที่ต้องการประหยัดเงิน จากการซื้อหนังสือ มาทำการเช่าหนังสือจากร้านเช่าหนังสือแทน แต่ในปัจจุบันเทคโนโลยีที่ทันสมัยทำให้ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเสียเวลา ค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาเช่าหนังสือ ผู้บริโภคสามารถดาวน์โหลดหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-BOOK) อ่านผ่านทางอุปกรณ์ เครื่องมือสื่อสารต่างๆ ได้ทุกที่ทุกเวลา สะดวกรวดเร็ว และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ อีกทั้งยังไม่จำกัดเวลาในการอ่าน ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ทดแทนได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้แล้วธุรกิจร้านเช่าวิดีโอ ถือเป็นธุรกิจที่ใกล้เคียงกับร้านเช่าหนังสือ เป็นผลิตภัณฑ์ทดแทนอย่างหนึ่ง ซึ่งในปัจจุบันไม่ค่อยได้รับความนิยม เนื่องจากมีราคาแพงและผู้บริโภคสามารถดาวน์โหลดวิดีโอได้ง่ายๆ ทางอินเทอร์เน็ตและไม่เสียค่าใช้จ่ายอีกด้วย

2.2 กิจกรรมทดแทน

นอกจากการอ่านหนังสือแล้ว กิจกรรมอื่นที่ทำในเวลาว่าง นอกเหนือจากการเรียนหรือทำงานแล้วก็คือ การดูโทรทัศน์ ฟังเพลง เล่นเกมส์ เล่นอินเทอร์เน็ต การออกไปเดินช้อปปิ้ง ชมภาพยนตร์ตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ การออกไปท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น นับเป็นกิจกรรมทดแทนของธุรกิจบริการให้เช่าหนังสือ ดังนั้นแหล่งท่องเที่ยวหรือสันทนาการต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงภาพยนตร์ ร้านอินเทอร์เน็ต ร้านเกมส์ เหล่านี้ ถือเป็นคู่แข่งทางอ้อมและกิจกรรมทดแทนของร้านเช่าหนังสืออีกด้วย

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers' Bargaining Power)

ผู้ใช้บริการร้านเช่าหนังสือมีอำนาจการต่อรองน้อย เนื่องจากในบริเวณใกล้เคียงไม่มีผู้ประกอบการร้านเช่าหนังสือรายอื่น จำนวนร้านเช่าหนังสือภายในอำเภอเมืองนครปฐมมีน้อย ไม่มีการแข่งขันทางด้านราคา และปริมาณการเช่าหนังสือของผู้ใช้บริการแต่ละครั้งไม่มาก ดังนั้นจึงไม่มีผลต่ออำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการร้านเช่าหนังสือ

4. อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรม (Supplier' Bargaining Power)

ผู้ขายปัจจัยการผลิตให้กับร้านเช่าหนังสือ คือ สำนักพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือ มีทั้งหนังสือมือหนึ่ง และมือสอง ผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่มีอำนาจการต่อรองกับผู้ประกอบการร้านเช่าหนังสือมากนัก เนื่องจากมีสำนักพิมพ์ และร้านขายหนังสือจำนวนมาก สินค้าไม่มีความแตกต่างกัน

ส่วนใหญ่จะแตกต่างกันทางด้านของราคา ซึ่งมีการแข่งขันกัน ประกอบกับการซื้อหนังสือครั้งละมากๆ จะทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตลดลงด้วย

5. อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา (Threat of New Entries)

โอกาสที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาเปิดร้านเช่าหนังสือมีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากการประกอบกิจการร้านเช่าหนังสือมีการลงทุนไม่สูงมาก มีการลงทุนเพียงครั้งเดียวแต่ได้ผลตอบแทนในระยะยาวผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ ความชำนาญในงานมาก เพียงแต่มีนิสัยรักการอ่าน รักการบริการ อีกทั้งการเลือกทำเลที่เหมาะสม ก็สามารถประสบความสำเร็จได้ ทำให้เป็นที่สนใจของนักลงทุน

สรุป จากการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 สามารถแบ่งเป็นปัจจัยด้านที่ส่งผลกระทบในด้านบวก ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านลบ และปัจจัยที่ไม่มีผลกระทบ ได้ดังนี้

1. ปัจจัยที่ไม่มีผลกระทบ คือ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ, อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ปัจจัยการผลิตในอุตสาหกรรม

2. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านบวก คือ สถานะการแข่งขัน เป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจร้านเช่าหนังสือยังมีคู่แข่งไม่มาก รวมถึงอัตราการขยายตัวของธุรกิจร้านเช่าหนังสือมีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย และในละแวกใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งของร้านยังไม่มีร้านเช่าหนังสือ จึงทำให้มีความเป็นไปได้ที่จะสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนได้อย่างต่อเนื่อง

3. ปัจจัยที่ส่งผลกระทบในด้านลบ คือ ผลិតภัณฑ์ (กิจกรรม) อื่นที่ใช้ทดแทนได้ เนื่องจากความชอบของลูกค้าแต่ละรายในการทำกิจกรรมยามว่างมีความแตกต่างกันไป ประกอบกับสินค้าทดแทนมีจำนวนมาก อาจทำให้ลูกค้าลดความสนใจ ในการอ่านหนังสือน้อยลงได้ถึงแม้ว่าสิ่งทดแทนอื่นๆ นั้นไม่สามารถทดแทนกันได้ 100% ก็ตาม โดยเฉพาะหากพิจารณาถึงประเด็นความประหยัด ความสะดวก ประโยชน์ที่จะได้รับ และพฤติกรรมการเลือกกิจกรรมยามว่างของลูกค้า

การวิเคราะห์ตลาด

สำนักงานสถิติแห่งชาติ สํารวจการอ่านหนังสือทั้งหนังสือทางวิชาการและหนังสือทั่วไปของประชากร พ.ศ. 2554 โดยเก็บรวบรวมข้อมูล ระหว่างเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน จากจำนวนครัวเรือน ตัวอย่างประมาณ 53,000ครัวเรือน

ผลการสำรวจที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้ การอ่านของเด็กเล็ก นอกเวลาเรียน ทั้งการอ่านด้วยตัวเองและมีผู้ใหญ่อ่านให้ฟัง พบว่า เด็กเล็กมีอัตราการอ่านหนังสือ ร้อยละ 52.8 เพิ่มขึ้นจากการ

สำรวจในปี 2551 โดยเด็กผู้หญิงอัตราการอ่านหนังสือสูงกว่าเด็กผู้ชาย คือร้อยละ 55.9 และ 49.9 ตามลำดับ

ขณะที่เด็กในเขตเทศบาล อ่านหนังสือสูงกว่า เด็กนอกเขตเทศบาล โดยเด็กเล็กในกรุงเทพมหานคร มีอัตราการอ่านหนังสือสูงสุด ร้อยละ 67.2 และเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นมากกว่าพื้นที่อื่นๆ ขณะที่ภาคกลาง เด็กเล็ก มีอัตราการอ่านหนังสือต่ำสุด ร้อยละ 47.4

ขณะที่อัตราการอ่านนอกเวลาเรียนและนอกเวลาทำงานของคนไทยที่อายุตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป เปลี่ยนไปจากการอ่านของเด็กเล็กคือ มีอัตราการอ่านร้อยละ 68.8 มากกว่าเด็กเล็ก และผู้ชายอ่านมากกว่าผู้หญิงเล็กน้อย คือร้อยละ 69.3 และ 68.3 ตามลำดับ

ขณะที่กรุงเทพมหานคร ยังเป็นพื้นที่ที่มีการอ่านของคนกลุ่มนี้มากที่สุดในประเทศ เช่นเดิม คือร้อยละ 89.3 ส่วนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นพื้นที่ที่มีอัตราการอ่านหนังสือต่ำที่สุดคือ ร้อยละ 62.8

เมื่อพิจารณาจากช่วงอายุ พบว่า วัยเด็กอายุ 6-14 ปี มีอัตราการอ่านหนังสือสูงสุดถึงร้อยละ 91.2 รองลงมาคือเยาวชน อายุ 15-24 ปี อ่านหนังสือร้อยละ 77.9 วัยทำงานอายุ 25-59 ปี อ่านหนังสือร้อยละ 66.5 และต่ำสุดคือวัยสูงอายุ อายุ 60 ปีขึ้นไป อ่านหนังสือร้อยละ 43.9

เมื่อนำผลการสำรวจนี้ไปเปรียบเทียบกับปี 2551 มีเพียงกลุ่มเยาวชนเท่านั้น ที่มีอัตราการอ่านหนังสือลดลง ส่วนจำนวนเวลาที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการอ่านหนังสือนอกเวลาเรียนและนอกเวลาทำงานคือ ผู้ที่มีอายุ 6 ปีขึ้นไป อ่านหนังสือเฉลี่ย 35 นาทีต่อวัน โดยกลุ่มเด็กและเยาวชน ใช้เวลาอ่านเฉลี่ย 40-41 นาทีต่อวัน มากกว่า วัยทำงานและสูงอายุ ที่ใช้เวลาอ่านหนังสือเฉลี่ย 31-32 นาทีต่อวัน

เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 พบว่ากลุ่มเด็กคืออายุ 6-14 ปี ใช้เวลาอ่านหนังสือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย คือจากเวลา 38 นาที เพิ่มขึ้นเวลา 41 นาที ในขณะที่กลุ่มอื่นๆ อ่านหนังสือลดลงทั้งหมด (วาสนา ปิยะบรรณานันท์, 2554)

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าร้านเช่าหนังสือมีทุกเพศทุกวัย เนื่องจากร้านเช่าหนังสือมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับโรงเรียนราชินีบูรณะและสถาบันกวดวิชา ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของทางร้านคือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ที่ชื่นชอบ รักในการอ่านหนังสือ ทั้งเพื่อความบันเทิงและการพักผ่อน ส่วนลูกค้าทั่วไป คือ กลุ่มคนที่พักอาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง กลุ่มคนทำงานที่ต้องการหาหนังสืออ่านเพื่อผ่อนคลาย กลุ่มคนที่ต้องการหามุมสบายเพื่อนั่งอ่านหนังสือ กลุ่มคนที่เข้ามาเพื่อมาเวลาโดยการนั่งอ่านภายในร้าน กลุ่มคนที่ต้องการเช่าหนังสือที่มีให้เลือกหลากหลายประเภทและมีความทันสมัย

การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
1. ด้านบุคลากร	<p>1. ทางร้านทำการคัดเลือกบุคคลที่มีความสามารถและคุณสมบัติตรงตามความต้องการ ก็คือ มีนิสัยรักการบริการ รักในการอ่าน ยิ้มแย้มแจ่มใส และมีอัตราค่าจ้างดี</p> <p>2. พนักงานมีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับหนังสือ และสามารถแนะนำหนังสือให้กับลูกค้าได้</p> <p>3. ทางร้านมีการดูแลพนักงานเป็นอย่างดี เสมือนเป็นคนในครอบครัว ให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสม และปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานอย่างเคร่งครัด</p>	<p>1. การสรรหาคัดเลือกพนักงานที่ดี มีคุณสมบัติและความสามารถตรงตามความต้องการของทางร้านต้องใช้เวลาและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย</p> <p>2. เมื่อพนักงานอยู่ร้านเพียงลำพัง อาจทำงานได้ไม่เต็มศักยภาพ เนื่องจากไม่มีผู้ประกอบการคอยควบคุม เช่น แอบหลับเวลางาน เป็นต้น</p> <p>3. และเป็นการยากที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงาน ให้ทำงานอย่างเต็มศักยภาพ ซื่อสัตย์ และจงรักภักดีต่อทางร้าน</p>
2. ด้านการตลาด	<p>1. ทางร้านมีการให้บริการหนังสือที่หลากหลาย และมีความทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันได้</p> <p>2. มีการใช้ Social Network ในการประชาสัมพันธ์ร้าน สร้างเพจร้านใน facebook การแจกใบปลิวตามสถานศึกษา เพื่อแนะนำร้าน และโปรโมชันต่างๆ รวมถึงการให้บริการ Renew หนังสือผ่านทางอินเทอร์เน็ต</p>	<p>1. ทางร้านเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักในธุรกิจและกลุ่มลูกค้า</p> <p>2. ลูกค้าอาจไม่กล้าที่จะเข้ามาใช้บริการร้าน เนื่องจากลูกค้าอาจคิดว่าการสมัครสมาชิกมีราคาแพง และยุ่งยากเสียเวลา</p> <p>3. การทำการตลาด รวมถึงการประชาสัมพันธ์ของทางร้านอาจจะไม่ทั่วถึง ทำให้ไม่เป็นที่รู้จัก</p>

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
	<p>3. ทางร้านมีบอร์ดสำหรับแนะนำหนังสือมาใหม่ หนังสือที่ได้รับความนิยม เป็นต้น</p> <p>4. ลูกค้าทุกราย สามารถที่จะแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับร้านหรือแสดงความต้องการของลูกค้าได้ผ่านทางเพจของทางร้าน เพื่อจะได้นำไปปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น</p>	
3. ด้านการเงิน	<p>1. ผู้ประกอบการเป็นผู้ดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายภายในร้านเองทั้งหมด ซึ่งทำให้สามารถดูแลงบประมาณต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง รวมถึงการเบิกเงินจากผู้ประกอบการสามารถระนุรายละเอียดได้ชัดเจน</p> <p>2. มีการจัดเงินเดือนพนักงานและจัดสวัสดิการต่อพนักงาน ทำให้สามารถควบคุมรายรับรายจ่าย รวมถึงประมาณการค่าใช้จ่ายได้</p> <p>3. มีการจัดระเบียบเกี่ยวกับข้อมูลทางการเงินที่แม่นยำ บันทึกรายรับรายจ่าย เพื่อง่ายต่อการตรวจสอบและป้องกันการทุจริตได้</p>	<p>1. ในช่วงระยะเริ่มแรกของการทำธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก</p> <p>2. ในช่วงระยะเริ่มแรก ธุรกิจอาจขาดสภาพคล่องทางการเงิน</p> <p>3. ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อหนังสือใหม่เพิ่มเติมต้องใช้เงินทุนและค่าใช้จ่ายพอสมควร</p>
4. ด้านบริการ	<p>1. พนักงานทางร้านมีการบริการที่เป็นกันเองอัธยาศัยดีเน้นให้บริการที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เมื่อมาใช้บริการและเกิดการบอกต่อ</p>	<p>1. พนักงานอาจบริการได้ไม่ทั่วถึงหรือไม่เต็มที่ เมื่อมีลูกค้ามาใช้บริการจำนวนมาก</p>

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
	<p>2. มีการอบรม สอนงานให้กับพนักงานก่อนทำงานจริง เพื่อให้พนักงานมีความพร้อมและเข้าใจการทำงาน</p> <p>3. มีการแนะนำหนังสือใหม่และแนะนำโปรโมชั่นของทางร้าน เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สิทธิและประโยชน์ที่ลูกค้าสมควรได้</p>	
<p>5. ด้านการบริหารจัดการ</p>	<p>1. มีการกำหนดนโยบายและวิธีการดำเนินงานเกี่ยวกับการยืมคืนหนังสืออย่างชัดเจน</p> <p>2. มีการจัดระบบหนังสือ การแยกประเภทและหมวดหมู่หนังสืออย่างชัดเจน เพื่อสะดวกต่อการค้นหา</p> <p>3. การใช้ระบบสมาชิกทำให้ง่ายและสะดวกรวดเร็วต่อการยืมคืนหนังสือ ส่งผลให้ลูกค้ามาใช้บริการเป็นประจำ</p>	<p>1. การดำเนินงานในช่วงระยะแรกเกิดปัญหา เนื่องจากผู้ประกอบการขาดประสบการณ์ทางด้านการบริหารจัดการ</p> <p>2. รูปแบบการดำเนินงานและการให้บริการของทางร้านเกี่ยวกับกฎระเบียบ การยืมคืนหนังสือ อาจสร้างความสับสนให้กับลูกค้าได้</p>

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1. ด้านสังคมและวัฒนธรรม	<p>1. สภาพสังคมในปัจจุบันนี้ มีการแข่งขันอย่างรุนแรงและมีความเครียด ทำให้ลูกค้าผ่อนคลายความเครียดด้วยการอ่านหนังสือ</p> <p>2. กระแสนิยมจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีที่รุนแรง ทำให้ลูกค้าอ่านนิยาย การ์ตูนแนวญี่ปุ่น เกาหลี มากขึ้น</p> <p>3. คนไทยส่วนใหญ่ ชอบความบันเทิงซึ่งการอ่านหนังสือการ์ตูน นิยาย และละครถือเป็นความบันเทิงประเภทหนึ่ง</p>	<p>1. กิจกรรมทดแทนและสินค้าที่ทดแทนมีมากขึ้น ผู้บริโภคอาจจะทำกิจกรรมอื่นมากกว่า</p> <p>2. การเปลี่ยนแปลงของกระแสนิยมต่างๆ ที่รวดเร็วทำให้ผู้บริโภคหันไปนิยมสินค้าอย่างอื่นแทน</p> <p>3. คนไทยส่วนใหญ่ไม่นิยมการอ่านหนังสือ เหมือนกับการชมภาพยนตร์ โทรทัศน์ และฟังเพลง</p> <p>4. คนส่วนใหญ่มีความรับผิดชอบน้อยต่อหนังสือที่ยืมมา เนื่องจากคิดว่าไม่ใช่สมบัติของตนเอง</p> <p>5. ระยะเวลา ในการสร้างรายได้ของหนังสือนั้นๆ จะลดลงและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการซื้อหนังสือกรณีหนังสือสูญหาย</p>
2. ด้านเทคโนโลยี	<p>1. ปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น มีการคิดค้นโปรแกรมต่าง ๆ เพื่อช่วยในการเก็บข้อมูลลูกค้า ข้อมูลหนังสือ ข้อมูลการยืมคืน ทำให้สะดวก รวดเร็วมากขึ้น</p> <p>2. การนำเทคโนโลยีสารสนเทศ</p>	<p>1. การนำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในธุรกิจจะทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์และการติดตั้ง</p>

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
	<p>มาช่วยในการส่งเสริมการขาย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น</p> <p>3. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ในการค้นหาความต้องการของลูกค้า การติดตามข่าวสาร ข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ และแผนการตลาด</p>	
3. ด้านเศรษฐกิจ	<p>1. สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีความผันผวนอยู่ตลอด อีกทั้งค่าครองชีพที่สูง ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ต้องประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคที่จะเข้าหนังสือมาอ่านมากกว่าการซื้อหนังสือมาอ่านเอง</p> <p>2. การเข้าหนังสือมีค่าใช้จ่ายน้อย</p>	<p>1. อัตราค่าครองชีพที่สูงขึ้น อาจทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการน้อยลงได้</p> <p>2. ผู้บริโภคอาจเลือกทำกิจกรรมอื่นที่ไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น การนอนดูโทรทัศน์ การออกกำลังกาย เป็นต้น</p>
4. ด้านกฎหมายและการเมือง	<p>1. ปัจจุบันมีหน่วยงานรัฐบาลที่คอยดูแลและสนับสนุนการลงทุนในธุรกิจขนาดย่อมมากขึ้น</p>	<p>1. การเมืองในประเทศยังไม่คงที่ มีการปรับเปลี่ยนรัฐบาลอยู่ตลอด ทำให้นโยบายจะต้องปรับเปลี่ยนตามไปด้วย</p> <p>2. ปัญหาเรื่องความขัดแย้งทางด้านการเมือง เช่น การชุมนุมของบุคคลฝ่ายต่างๆ ส่งผลต่อการเข้าหนังสือของผู้บริโภคด้วย หากอยู่ในพื้นที่ดังกล่าว</p>

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
5. ด้านภูมิศาสตร์	1. ท่าเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในพื้นที่ชุมชนใกล้เคียงกับสถานศึกษา สถาบันกววิชาต่าง ๆ ทำให้สะดวกต่อการมาใช้บริการ	1. ด้านหน้าของทางร้านติดกับถนนใหญ่ บุคคลทั่วไปอาจจะไม่ทันสังเกตเห็นร้าน ถ้าหากขับรถด้วยความเร็ว



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4
แผนการบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ	Book Café
ที่ตั้งกิจการ	234/4 ถนนหน้าพระ ตำบลพระปฐมเจดีย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
รูปแบบธุรกิจ	ธุรกิจเจ้าของคนเดียว
เงินลงทุน	700,000 บาท

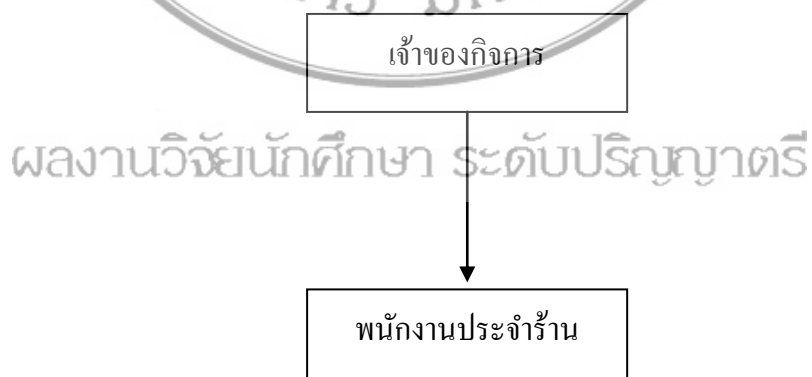
รายชื่อของหุ้นส่วน

1. นางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์ อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของร้าน
2. นางสาวศรสวรรค์ กุศลรัตนาวิจิตรา อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของร้าน

วันและเวลาการทำงาน

เวลา 07.00 – 20.00 น. ทุกวัน

แผนผังองค์กร



หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของผู้ร่วมงาน

1. ผู้ประกอบการ หรือ เจ้าของกิจการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. วางแผนธุรกิจและกลยุทธ์ที่ใช้ในการดำเนินกิจการ

2. ควบคุม ดูแล และบริหารงานในร้านทั้งหมด เนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุม ดูแลกิจการทั้งด้านการตลาด ด้านการบริการ การบริหารจัดการ ด้านการเงิน และด้านบุคคล เป็นต้น

3. จัดทำงบประมาณรายรับ – รายจ่ายภายในร้าน วิเคราะห์งบประมาณการเงินเบื้องต้น และจัดทำแผนงบประมาณประจำปี

4. จัดหาซื้อหนังสือและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับหนังสือภายในร้าน เช่น ชื่อหนังสือ รหัสหนังสือเพื่อใช้ในการเช่า – คืนหนังสือ อัตราค่าเช่าหนังสือ ปริมาณหนังสือสูญหาย หรือหนังสือชำรุด ตลอดจนการจัดซื้อหนังสือใหม่เพิ่มเติม

5. วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า แนวโน้มการให้บริการเช่ายืมหนังสือของลูกค้าแต่ละราย เช่น ความถี่ในการมาใช้บริการ ประเภทของหนังสือที่มีการเช่าบ่อย เวลาเฉลี่ยของการเช่ายืม อัตราการคืนคืนหนังสือ

6. ให้บริการในการเช่า - คืนหนังสือ แนะนำข้อมูลหนังสือให้แก่ลูกค้า

7. ควบคุมและควบคุมการให้บริการของพนักงาน

อัตราเงินเดือน

10,000 บาท

2. พนักงานประจำร้าน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. รับผิดชอบในการให้บริการเช่า – คืนหนังสือให้แก่ลูกค้า บันทึกรายการหนังสืออย่างถูกต้องโดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบสมาชิกเข้ามาช่วย

2. ตรวจสอบสภาพของหนังสือทุกครั้งเมื่อลูกค้านำหนังสือมาคืนและซ่อมแซมหนังสือที่ชำรุดก่อนนำหนังสือ กลับไปวางที่ชั้นวาง

3. นำหนังสือวางเรียงที่ชั้นวาง จัดเรียงหนังสือตามหมวดหมู่เพื่อต่อการค้นหา และ จัดเรียงหนังสือที่ ชั้นวางให้เรียบร้อย อยู่เสมอ

4. รับชำระค่าเช่า และค่าปรับจากลูกค้า

5. รับสมัครสมาชิกใหม่ ตรวจสอบหลักฐานการสมัคร ให้ลูกค้ากรอกข้อมูลการสมัคร บันทึกข้อมูล รับชำระค่าสมาชิก และออกบัตรสมาชิกให้แก่ลูกค้า
6. ห่อปกและเย็บเล่มหนังสือ เมื่อหนังสือชำระหรือจัดซื้อหนังสือเข้ามาใหม่ดูแลร้านให้สะอาดเรียบร้อย
7. ให้คำแนะนำ ตอบคำถามเกี่ยวกับหนังสือ การบริการของทางร้านให้แก่ลูกค้า
8. ทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน และแผนงานให้แก่เจ้าของร้าน

คุณสมบัติของพนักงานประจำร้าน

1. เพศหญิง
 2. อายุ 20-35 ปี
 3. การศึกษาขั้นต่ำ ปวศ. หรือ ม. 6
 4. รักการอ่าน
 5. มีใจรักในงานบริการ
 6. มีมนุษยสัมพันธ์ดี ชี้แจงแจ่มใส สุภาพ และมีความละเอียดรอบคอบ
 7. มีความรู้ในด้านหนังสือ
 8. สามารถตอบคำถาม และแนะนำหนังสือให้แก่ลูกค้าได้ดี
 9. มีความซื่อสัตย์ สุจริต
 10. มีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- อัตราเงินเดือน
6,000 บาท (200 บาทต่อวัน)

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี
ตารางที่ 5 แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	เจ้าของกิจการ	2	10,000	20,000
2.	พนักงานประจำร้าน	1	6,000	6,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน		3	16,000	26,000

วิสัยทัศน์ของธุรกิจ

Book Café คือ สถานที่สำหรับคนรักหนังสือ ที่มีหนังสือให้เลือกสรรมากที่สุด ภายใต้ความเป็นเลิศ ทางด้านการให้บริการ และการสร้างความสุข ความเพลิดเพลินให้แก่ลูกค้า

พันธกิจ

Book Café ให้ความสำคัญกับการอ่านหนังสือ ทางร้านจึงขอร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างวัฒนธรรม “การอ่าน” ให้เกิดขึ้นในสังคมไทย เพื่อเสริมสร้างความรู้ ความบันเทิงให้กับผู้อ่าน ทางร้านจะคัดสรรและจัดซื้อหนังสือออกใหม่อยู่เสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงจัดหาหนังสือที่หลากหลายประเภท เพื่อสามารถบริการลูกค้าที่มีความชอบแตกต่างกัน โดยทางร้านจะใส่ใจในการให้บริการ การสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าทุกกลุ่ม รวมถึงให้ความสำคัญกับพนักงาน ซึ่งทั้งสองส่วนนี้ถือเป็นหัวใจสำคัญของกิจการและเป็นส่วนที่จะทำให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะเวลา 1 ปี ร้าน Book Café สามารถคืนทุนได้ และมีรายได้เพียงพอต่อรายจ่าย รวมถึงเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้า ในด้านความหลากหลายของหนังสือ มีหนังสือให้เลือกสรรจำนวนมาก การให้บริการที่สร้างความประทับใจให้กับลูกค้า เกิดการใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง มีการบอกต่อ และจะต้องมีสมาชิกให้ได้ 1,000 คน

เป้าหมายระยะเวลา 5 ปี ร้าน Book Café จะต้องเป็นหนึ่งในใจของลูกค้าและเป็นที่นึกถึงเมื่อลูกค้าต้องการใช้บริการร้านเช่าหนังสือ ร้าน Book Café จะต้องมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ต่อปี รวมถึงร้านสามารถขยายพื้นที่ในการให้บริการมากขึ้น เนื่องจากมีหนังสือจำนวนมากและมีลูกค้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง มีการให้บริการอย่างอื่นเพิ่มเติม เช่น เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว เค้ก เบเกอรี่ เป็นต้น

เป้าหมายระยะเวลา 7 ปี ร้าน Book Café สามารถเติบโตจนเสถียรภาพ มีการสร้างเอกลักษณ์ของร้าน ให้เป็นที่รู้จัก มีการขยายสาขาเพิ่มเติมในจังหวัดนครปฐม เป็นต้น

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ทำเลที่ตั้งของกิจการ ควรตั้งอยู่ในสถานที่ที่ลูกค้ามีกำลังซื้อ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สามารถเดินทางมาใช้บริการได้สะดวกสบาย หรืออาจตั้งในบริเวณที่ใกล้เคียงกับสถานศึกษา แหล่งชุมชน ย่านการค้าต่างๆ เป็นต้น และค่าเช่าสถานที่ จะต้องไม่แพงจนเกินไป ซึ่งทำเลที่ตั้งนั้นถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ถ้าผู้ประกอบการเลือกผิดพลาดแล้ว อาจส่งผลกระทบต่อขั้นต้นต้องปิดกิจการก็ได้

2. เน้นการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า โดยการสร้างความประทับใจให้ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุดเมื่อลูกค้ามาใช้ บริการ มีความเป็นกันเอง ไม่เอาเปรียบลูกค้า สามารถแนะนำหนังสือและตอบปัญหาต่างๆ ให้กับลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้าถือเป็นพลังขับเคลื่อนกิจการให้ไปสู่ความสำเร็จ

3. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด โดยผู้ประกอบการต้องสำรวจความต้องการของกลุ่มลูกค้า เป้าหมายว่ากลุ่มลูกค้าชอบอ่านหนังสือประเภทไหน เพื่อที่จะได้จัดหนังสือให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

4. มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ เช่น เมื่อสมัครสมาชิก อ่านหนังสือฟรี 1 เล่ม ยืมครบ 10 เล่ม อ่านฟรี 1 เล่ม เป็นต้น รวมถึงพนักงานและเจ้าของกิจการควรมีความรู้เกี่ยวกับหนังสือต่างๆ และวิธีการซ่อมแซมหนังสือที่ชำรุด

5. ผู้ประกอบการจะต้องขยัน อดทน มีใจรักในงานที่ทำ เนื่องจากรายได้จากค่าบริการแต่ละครั้งนั้นน้อย แต่ถ้ามีลูกค้ามาใช้บริการมากก็จะให้ผลตอบแทนที่สูง โดยเฉพาะช่วงหลังระยะเวลาคืนทุนแล้ว จะให้กำไรที่สูงมาก

6. สร้างภาพลักษณ์ของร้านให้ดูดีอยู่เสมอ โดยการจัดร้านที่สร้างความโดดเด่นซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์ ของร้าน เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ

7. รวมถึงปัจจัยอื่นที่ผู้ประกอบการพึงมี เช่น การศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม การปรับปรุงร้านให้ทันสมัย จัดหาหนังสือเล่มใหม่ๆ และเป็นที่สนใจของลูกค้าเข้ามาไว้ในร้านอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5
แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์และบริการ (The Product and Service)

Book Café มุ่งเน้นให้บริการเช่าหนังสือแก่กลุ่มนักเรียน ซึ่งก็คือกลุ่มนักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนราชินีบูรณะ กลุ่มนักเรียนทั่วไปที่มาเรียนกวดวิชาที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงกลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป ลักษณะของสินค้าและบริการสามารถแบ่งรายละเอียด ได้ดังนี้

ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's

4P's	Book Café										
Product/ Service	<p>ทางร้านจะมีการให้บริการเช่าหนังสือที่มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นนวนิยาย หนังสือการ์ตูน นิตยสาร พ็อกเก็ตบุ๊กต่างๆ เป็นต้น ทางร้านจะเน้นให้บริการหนังสือประเภทนวนิยาย และหนังสือการ์ตูนที่มีจำนวนมากกว่าหนังสือประเภทอื่นๆ เนื่องจากเป็นประเภทหนังสือที่นิยม ชื่นชอบมากที่สุดของกลุ่มเป้าหมายหลักของทางร้าน ซึ่งก็คือ กลุ่มนักเรียนโรงเรียนราชินีบูรณะ นักศึกษาและผู้สนใจรวมถึงทางร้านยังจัดบริการให้เช่าอ่านหนังสือภายในร้านอีกด้วย</p>										
Price	<p>ทางร้านใช้อัตราราคาค่าเช่าหนังสือแบบการตั้งราคา โดยใช้กลยุทธ์การตั้งราคาเดียวตามประเภทหนังสือ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. หนังสือประเภทนวนิยาย กำหนดอัตราค่าเช่าไว้คงที่ คือ 10 บาทต่อวัน 2. หนังสือประเภทพ็อกเก็ตบุ๊ก กำหนดอัตราค่าเช่าไว้คงที่ คือ 8 บาทต่อวัน <p>สำหรับหนังสือการ์ตูนจะคิดราคาเป็นแบบกำหนดเป็นช่วง ดังนี้</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 0 20px;">ราคาไม่เกิน 15 บาท</td> <td>คิดค่าบริการ 1 บาท</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">16 - 25 บาท</td> <td>คิดค่าบริการ 2 บาท</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">26 - 35 บาท</td> <td>คิดค่าบริการ 3 บาท</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">36 - 45 บาท</td> <td>คิดค่าบริการ 4 บาท</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">66 บาทขึ้นไป</td> <td>คิดค่าบริการ 7 บาท</td> </tr> </table>	ราคาไม่เกิน 15 บาท	คิดค่าบริการ 1 บาท	16 - 25 บาท	คิดค่าบริการ 2 บาท	26 - 35 บาท	คิดค่าบริการ 3 บาท	36 - 45 บาท	คิดค่าบริการ 4 บาท	66 บาทขึ้นไป	คิดค่าบริการ 7 บาท
ราคาไม่เกิน 15 บาท	คิดค่าบริการ 1 บาท										
16 - 25 บาท	คิดค่าบริการ 2 บาท										
26 - 35 บาท	คิดค่าบริการ 3 บาท										
36 - 45 บาท	คิดค่าบริการ 4 บาท										
66 บาทขึ้นไป	คิดค่าบริการ 7 บาท										

ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P's

4P's	Book Café
	<p>สำหรับนิตยสารจะคิดราคาโดยแบ่งเป็น 2 อัตรา ดังนี้</p> <p>ราคาเล่มใหม่กับราคาเล่มเก่า โดยเล่มใหม่จะคิดสูงกว่าเล่มเก่า (เล่มเก่าซื้อมาแล้ว 2 เดือน หรือเมื่อมีเล่มใหม่ออกมาแล้ว) การตั้งราคาเล่มใหม่ 8 บาทต่อวัน เล่มเก่าเหลือ 5 บาท</p>
Place	<p>เป็นร้านบริการให้เช่าหนังสือ โดยที่ตั้งอยู่ในอาคารพาณิชย์ตรงข้ามกับโรงเรียนราชินีบูรณะ อีกทั้งยังรวมถึงการบริการต่ออายุการยืมหนังสือผ่านอินเทอร์เน็ต</p>
Promotion	<ol style="list-style-type: none"> 1. การแจกใบปลิว โฆษณา ประชาสัมพันธ์ร้าน บริเวณใกล้เคียง 2. สร้างสิ่งจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ สมัครสมาชิก เช่น ในวันเปิดร้านจัดโปรโมชั่น “สมัครวันนี้ ลดค่าสมัคร 50%” เป็นต้น 3. การจัดโปรโมชั่นที่น่าสนใจทุกๆ เดือน เช่น ยืมหนังสือครบ 10 เล่ม ยืมฟรี 1 เล่ม เป็นต้น 4. มีการจัดทำสถิติหนังสือยอดนิยมของทางร้านทุกๆ เดือน เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้า สนใจหนังสือประเภทอื่นๆ มากยิ่งขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างหนังสือภายในร้าน

การวิเคราะห์ตลาดภายใต้วิธีการ STP

1. การแบ่งส่วนการตลาด

ธุรกิจร้านเช่าหนังสือ สามารถแบ่งส่วนการตลาดตามลักษณะประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ และพฤติกรรมของผู้บริโภค ดังนี้

1.1 แบ่งตามอายุ คือ ต่ำกว่า 13 ปี, 13-15 ปี, 16-19 ปี, 20-24 ปี, 25 ปีขึ้นไป

1.2 แบ่งตามพฤติกรรมการยืมหนังสือ คือ ประเภทหนังสือที่สนใจ ความถี่ในการยืมหนังสือ แต่ละประเภท และระยะเวลาในการเช่ายืมหนังสือ

2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย

ตารางที่ 7 กลยุทธ์ Ws1H

WHAT	Book Café เป็นร้านให้บริการเช่ายืมหนังสือทั่วไป
WHEN	ช่วงก่อน-หลังเลิกเรียน วันหยุดและช่วงที่นักเรียนว่างจากการเรียน
WHERE	ร้านหนังสือที่ดูทันสมัย มีบรรยากาศน่านั่งพักผ่อน เหมาะแก่การเลือกอ่านหนังสือ รวมถึงการตกแต่งร้านที่น่ารักทำให้สามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าได้
WHO	กลุ่มนักเรียนที่ศึกษาอยู่โรงเรียนราชินีบูรณะ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่เรียนสถาบันกวดวิชาใกล้เคียง ถือเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก และกลุ่มบุคคลทั่วไปที่มาใช้บริการ
WHY	เพื่อให้กลุ่มนักเรียน นักศึกษาได้ยืมหนังสือ เป้าหมายมีอีกทางเลือกหนึ่งในการเช่ายืมหนังสือที่ใกล้กับสถานศึกษา การเดินทางสะดวกสบาย ราคาถูก รวมถึงเพื่อเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ นอกเหนือจากการเรียนหนังสือหรือเรียนกวดวิชา เพื่อเป็นการปลูกฝังวัฒนธรรมการรักการอ่านให้เกิดกับกลุ่มนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป
HOW	ลูกค้าสามารถเข้าถึงร้าน Book Café ได้ง่ายขึ้นผ่านทางอินเทอร์เน็ต เช่น ทาง Facebook Twitter และ Website รวมถึงร้านตั้งอยู่ในตัวเมืองและอยู่ตรงข้ามโรงเรียนราชินีบูรณะซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักสามารถเดินทางมาได้ง่าย

3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลงานวิจัยนิตยภัษา ระดับปริญญาตรี

ตำแหน่งของร้านจากการวิเคราะห์ SWOT Analysis เมื่อพิจารณาจุดแข็ง และ โอกาส

ของการทำธุรกิจ (Strength and Opportunity) ของร้าน เมื่อเปรียบเทียบกับร้านที่ดำเนินธุรกิจแบบเดียวกัน สามารถสรุปได้ว่า ทางร้านมีการเปิดหน้าร้านเพื่อให้เช่ายืมหนังสือ มีประเภทหนังสือที่หลากหลายแต่จะเน้นที่หนังสือ ประเภทนวนิยายและหนังสือการ์ตูน รวมถึงมีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการดำเนินงาน เช่น ระบบการจัดเก็บข้อมูลหนังสือ ระบบการยืม-คืนภายในร้าน มีการให้บริการยืม-คืนผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น จากที่กล่าวไปนั้นจะเห็นได้ว่า Book Café มีตำแหน่งทางการตลาดที่แตกต่างจากคู่แข่งอื่น อย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากร้านเช่าหนังสือส่วนใหญ่ยังเป็นร้านเล็กๆ ซึ่งมีเพียงไม่กี่ร้าน หนังสือมีให้เลือกยืมน้อย มีการดำเนินงานแบบเก่า ที่เรียบง่าย ยังไม่มีการ

นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้มากขึ้น ดังนั้น จึงถือเป็นข้อได้เปรียบของ Book Café ที่จะสามารถนำจุดแตกต่างกันไปสร้างเป็นจุดเด่นทางการตลาดให้ เป็นจุดแข็งและ โอกาส ได้ง่ายขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

Book Café ใช้กลยุทธ์เฉพาะเจาะจงของหนังสือที่เน้นประเภทนวนิยายและหนังสือการ์ตูนที่จะมีจำนวนมากกว่าหนังสือประเภทอื่นๆ เพื่อรองรับกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งมีให้เลือกสรรเป็นจำนวนมากตามความชื่นชอบของแต่ละบุคคล เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ซึ่งชอบอ่านหนังสือประเภทนวนิยายและหนังสือการ์ตูนมากกว่าหนังสือประเภทอื่นๆ อีกทั้งหนังสือภายในร้านล้วนแล้วแต่เป็นหนังสือใหม่ที่มีคุณภาพ ได้รับความนิยมนอกจากผู้อ่านมาโดยตลอด และเป็นหนังสือออกใหม่ที่ทันสมัยตามกระแสนิยมอยู่เสมอ ซึ่งมีหนังสือประเภทต่างๆ ดังนี้

1.1 นวนิยายจะมีนวนิยายไทย วรรณกรรมที่มีหน้าปกเป็นการ์ตูนสวยงาม นวนิยายผู้ใหญ่ รวมถึงมีนวนิยายแปลต่างๆ เช่น นวนิยายเกาหลี นวนิยายจีน นวนิยายฝรั่ง เป็นต้น ซึ่งจะเป็นเรื่องออกใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน และเรื่องที่ได้รับการนิยมนอกจากผู้อ่านตลอดกาล

1.2 หนังสือการ์ตูน จะแบ่งเป็น 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ การ์ตูนผู้หญิง และการ์ตูนผู้ชาย การ์ตูนผู้หญิง จะมีเนื้อเรื่องในแนวหวาน โรแมนติก ภาพการ์ตูนสวย มีทั้งแบบเล่มเดี่ยวจบ และเป็นการ์ตูนแบบชุด คือ เป็นการ์ตูนแบบหลายเล่มจบ การ์ตูนผู้ชาย จะเป็นแนวต่อสู้ สืบสวน สอบสวน โดยมากเป็นการ์ตูนชุดหลายเล่มจบ รวมถึงการ์ตูนเด็ก เช่น โดเรมอน ซินจัง เป็นต้น

1.3 นิตยสาร ทางร้านจะเลือกเล่มที่กำลังได้รับความนิยม ที่มีเนื้อหาที่แตกต่างกันออกไปเพื่อตอบสนอง ความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค เช่น นิตยสารประเภทสุขภาพ แฟชั่น ความสวยความงาม และเทคโนโลยี เป็นต้น

1.4 พ็อกเก็ตบุ๊ค จะพิจารณาจากเรื่องออกใหม่ที่ได้รับความนิยม เน้นเรื่องชื่อเสียงของผู้แต่ง อาจเป็นบุคคลที่เป็นที่ยอมรับในวงสังคม บุคคลที่ประสบความสำเร็จในเรื่องต่างๆ หรือดารานักแสดงที่มีชื่อเสียง เนื่องจากบุคคลเหล่านี้ถือเป็นบุคคลตัวอย่าง และเป็นกลุ่มอ้างอิงที่มีอิทธิพล ที่สามารถสร้างแรงจูงใจ แรงดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

2. กลยุทธ์ด้านราคา

ราคาถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ถ้าทางร้านตั้งอัตรา ค่าบริการไว้สูง อาจทำให้ลูกค้าคิดว่า ควรซื้อหนังสือมาอ่านเองหรือเลือกใช้บริการร้านอื่นๆ แทนได้ การตั้งราคาของร้าน Book Café ใช้วิธีการตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย เป็น

การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ Book Café เพื่อสามารถครอบคลุมตลาดและกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง รวดเร็ว อีกทั้งสามารถแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดของคู่แข่งได้ และการตั้งราคาทางร้านยังคำนึงถึงความเหมาะสมของราคาต่อคุณค่าในตัวสินค้า บริการที่ลูกค้าจะได้รับอีกด้วย ดังนั้น ทางร้าน Book Café พิจารณาการตั้งราคาเป็น 2 ส่วน คือ ค่าสมาชิก และค่าเช่าหนังสือ

2.1 กลยุทธ์ด้านค่าสมัครสมาชิก ก่อนการให้บริการเช่าหนังสือ ลูกค้าจะต้องสมัครสมาชิกกับทางร้าน Book Café ก่อนเท่านั้น โดยสมัครเป็นแบบปีต่อปี เป็นจำนวนเงิน 100 บาท สามารถยืมหนังสือได้สูงสุด 5 เล่มต่อครั้ง ในกรณีที่ป็นหนังสือนวนิยาย นิยายสารหรือพ็อกเก็ตบุ๊ก และสามารถยืมหนังสือได้สูงสุด 8 เล่ม ในกรณีที่ป็นหนังสือการ์ตูน เหตุที่ต้องมีการสมัครสมาชิกเป็นรายปีนั้น เนื่องจากเพื่อเป็นหลักในการประกันหนังสือชำรุด หรือสูญหาย และสามารถทราบข้อมูลของลูกค้าเพื่อใช้ในการติดตามหนังสือได้ รวมถึงสามารถสร้างอัตราการเช่ายืมหนังสือของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งทำให้ทราบถึงความถี่ในการเข้าใช้บริการ และความชื่นชอบหนังสือของลูกค้าแต่ละคนเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไปได้

2.2 กลยุทธ์ด้านค่าบริการเช่าหนังสือ การคิดค่าบริการเช่าหนังสือ ทางร้านจะคิดแบบรายวันตามราคาค่าเช่าของหนังสือแต่ละประเภท ซึ่งหากลูกค้าไม่สามารถนำหนังสือมาคืนที่ร้านได้ในวันถัดไปและมีความประสงค์ต้องการเช่ายืมเล่มนั้นต่อ ลูกค้าสามารถทำการเช่ายืมหนังสือได้ด้วยตนเองผ่านทางเว็บไซต์ของทางร้าน ลูกค้าสามารถทำการเช่ายืมได้ด้วยตนเองไม่เกิน 2 ครั้งต่อเล่ม และลูกค้าจะต้องชำระค่าบริการภายหลังเมื่อนำหนังสือเล่มนั้นมาคืนทางร้าน ส่วนกรณีที่ลูกค้าไม่ได้นำหนังสือมาคืนที่ร้านเมื่อถึงกำหนด ลูกค้าจะต้องชำระค่าปรับเป็นจำนวนครึ่งหนึ่งของราคาหนังสือเล่มนั้นๆ ซึ่งจะยืมหนังสือได้สูงสุดไม่เกิน 5 วัน และกรณีที่ลูกค้าทำหนังสือของทางร้านชำรุดหรือสูญหาย ลูกค้าจะต้องชำระค่าปรับเท่ากับราคาหนังสือ หรือลูกค้าจะต้องหาหนังสือเล่มแบบเดียวกันที่มีสภาพดีมาทดแทนให้กับร้าน Book Café

การคิดอัตราค่าเช่ายืมหนังสือของร้าน Book Café ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาเดียวตามประเภทหนังสือ สำหรับหนังสือประเภทนวนิยาย และพ็อกเก็ตบุ๊ก ดังนี้

หนังสือประเภทนวนิยาย กำหนดอัตราค่ายืมไว้คงที่ คือ 10 บาท

หนังสือประเภทพ็อกเก็ตบุ๊ก กำหนดอัตราค่ายืมไว้คงที่ คือ 8 บาท

สำหรับหนังสือการ์ตูนจะคิดราคาเป็นแบบกำหนดเป็นช่วง ดังนี้

ราคาไม่เกิน 15 บาท	คิดค่าบริการ 1 บาท
16 - 25 บาท	คิดค่าบริการ 2 บาท
26 - 35 บาท	คิดค่าบริการ 3 บาท
36 - 45 บาท	คิดค่าบริการ 4 บาท
66 บาทขึ้นไป	คิดค่าบริการ 7 บาท

สำหรับนิตยสารจะคิดราคาโดยแบ่งเป็น 2 อัตรา ดังนี้

ราคาเล่มใหม่ กับราคาเล่มเก่าโดยเล่มใหม่จะคิดสูงกว่าเล่มเก่า (เล่มเก่าซื้อมาแล้ว 2 เดือนหรือเมื่อมีเล่มใหม่ออกมาแล้ว) ตั้งราคาเล่มใหม่ 8 บาทต่อวัน เล่มเก่าเหลือ 5 บาท เนื่องจากหนังสือประเภทนี้มีต้นทุนค่อนข้างสูง และมีอายุความทันสมัยสั้น หมคความนิยมอย่างรวดเร็ว โดยเล่มใหม่จะได้รับความนิยมในช่วงแรกเท่านั้น ทางร้านจึงคิดอัตราค่าเช่าหนังสือประเภทนิตยสารที่ผันแปรไปตามความนิยมของลูกค้านั่นเอง และในส่วนของลูกค้าที่ต้องการเช่าหนังสืออ่านภายในร้าน ลูกค้าจะต้องแจ้งและชำระค่าบริการกับทางร้านก่อน โดยคิดอัตราค่าบริการเป็นรายชั่วโมง ชั่วโมงละ 10 บาท ไม่จำกัดประเภทหนังสือ

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ในส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย ทางร้าน Book Café มุ่งเน้นไปที่การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยและ กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบันมาช่วยในการดำเนินงานภายในร้านเพื่อสร้างจุดเด่นดึงดูดความสนใจและสร้าง ความสะดวกสบายในการให้บริการลูกค้า ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายและกว้างขวางมากขึ้น ซึ่งทางร้านจะสร้างเว็บไซต์ Book Café ขึ้นมาเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปสำรวจหนังสือมาใหม่หรือหนังสือที่มีทั้งหมดภายในร้าน รวมถึงยังสามารถเข้าไปอ่านเรื่องย่อของแต่ละเล่ม เพื่อช่วยตัดสินใจเช่ายืมได้ ลูกค้าสามารถเข้าไปทำการ ยืมคืนได้ด้วยตนเอง และสามารถเข้าไปตรวจสอบหนังสือได้ ว่าหนังสือที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการเช่า นั้น มีลูกค้าคนอื่นเช่ายืม ไปหรือเปล่า อีกทั้งสามารถเข้าไปดูรายละเอียด โปรโมชัน ในแต่ละเดือนได้อีกด้วย นอกจากนี้ทางร้าน Book Café จะมุ่งเน้นในเรื่องของเทคโนโลยีแล้ว ทางร้านยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งภายในร้าน เพื่อให้มีบรรยากาศที่เหมาะสมแก่การอ่านหนังสือ จากที่ได้กล่าวไปนั้นถือเป็นจุดเด่นของทางร้าน Book Café ที่แตกต่างจากร้านเช่าหนังสือทั่วไปที่ยังเป็นแบบเก่าอยู่ คือมีทางเดินแคบๆ มีชั้นวางเรียงราย หนังสือไม่เป็นระเบียบ บรรยากาศทึบ มืด ไม่มีการจัดที่นั่งให้ลูกค้าอ่านหนังสือ ไม่มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยอำนวยความสะดวก ดังนั้น Book Café เป็นร้านเช่าหนังสือแบบใหม่ ที่ถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ทันสมัย สำหรับคนรุ่นใหม่ที่รักหนังสือ

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

ร้าน Book Café มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดทุกๆ เดือน เพื่อเป็นการสร้างความสนใจ และแรงจูงใจในการเข้าใช้บริการเช่าหนังสือเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังรวมถึงเป็นการสร้างความรับรู้ถึงตราสินค้าของร้าน Book Café ให้แก่ลูกค้า และเกิดการทดลองเช่าหนังสือ ซึ่งกิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด มีดังต่อไปนี้

4.1 การแจกใบปลิวประชาสัมพันธ์แนะนำร้านให้เป็นที่รู้จักแก่กลุ่มนักเรียน นักศึกษาในบริเวณใกล้เคียง

4.2 มีการจัดโปรโมชั่นพิเศษในวันเปิดร้าน โดยให้สิทธิพิเศษแก่ลูกค้าคือ ถ้าสมัครเป็นสมาชิกในวันเปิดร้านจะได้รับส่วนลด 50%

4.3 มีการจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องทุกๆ เดือน เช่น เช่าหนังสือครบ 10 เล่ม อ่านฟรี 1 เล่ม สมาชิกเก่าแนะนำสมาชิกใหม่ ทางร้านจะจัดของที่ระลึกให้แก่สมาชิก เป็นต้น

4.4 จัดทำบัตรสมาชิกและบัตรสะสมแต้มให้แก่สมาชิก เมื่อสะสมแต้มตามที่ทางร้านกำหนด สมาชิกสามารถนำมาแลกของรางวัลจากทางร้าน หรือได้รับสิทธิเช่าหนังสือฟรี

4.5 การจัดกิจกรรมตามเทศกาลสำคัญต่างๆ เช่น เทศกาลวันวาเลนไทน์ เทศกาลคริสต์มาส เทศกาลปีใหม่ เป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างร้าน Book Café กับสมาชิกของทางร้าน

4.6 มีการบริการแนะนำ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับหนังสือต่างๆ ให้กับผู้อ่านที่สนใจ และมีการแนะนำหนังสือใหม่ หนังสือที่น่าสนใจให้กับสมาชิก เพื่อเป็นการสร้างความประทับใจให้กับสมาชิก ทำให้เป็นการกระตุ้น อัตราการเช่าหนังสือและเกิดการบอกต่อของสมาชิกอีกด้วย

4.7 มีการจัดกิจกรรม เช่น การโหวตหนังสือที่ชื่นชอบ หนังสือที่ได้รับความนิยม เป็นต้น และมีการประชาสัมพันธ์รายละเอียดโปรโมชั่นต่างๆ ผ่านทางเว็บไซต์ Book Café ทาง Facebook และ Twitter อีกด้วย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าสมาชิกได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึงมากยิ่งขึ้น

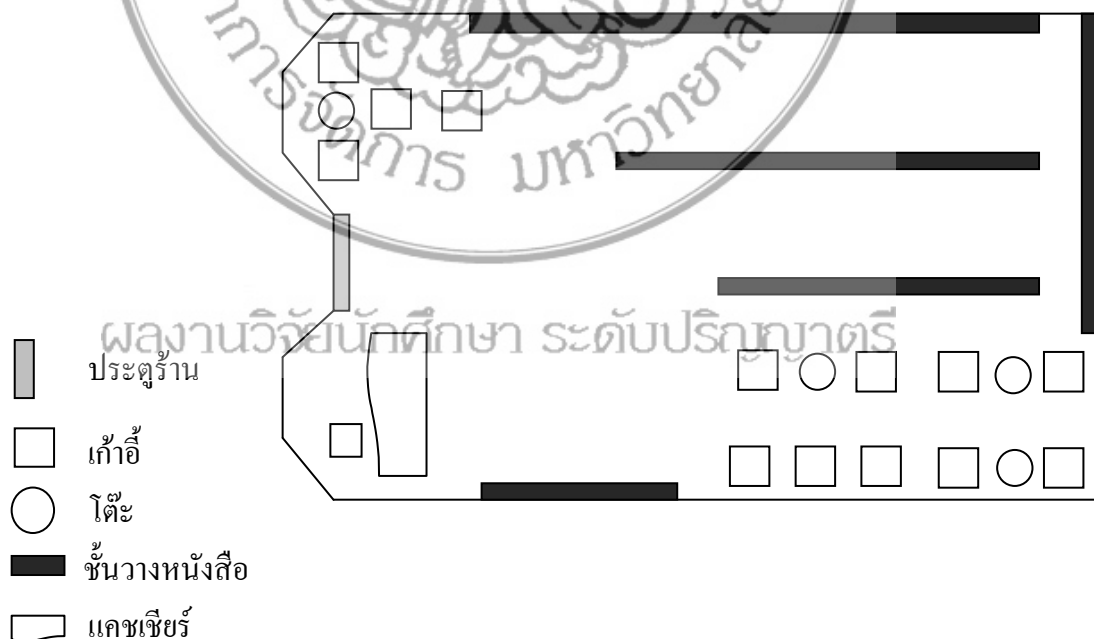
4.8 การจัดงานประกวด เช่น การจัดประกวด หนุ่มสาว Book Café ซึ่งผู้ชนะเลิศจะได้รับทุนการศึกษา 5,000 บาทและก็จะได้เป็นฟรีเชนเตอร์ให้กับทางร้าน Book Café หรือการประกวดนักเขียนหน้าใหม่ เรื่องใดที่ได้รับการโหวตสูงสุดจะได้ถูกตีพิมพ์ นำวางจำหน่ายและวางให้เช่าภายในร้าน เป็นต้น

บทที่ 6 แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

กิจการร้าน Book Café ตั้งอยู่เลขที่ 234/4 ถนนหน้าพระ ตำบลพระปฐมเจดีย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000 สถานที่นี้ตั้งอยู่ในบริเวณตรงข้ามกับโรงเรียนราชินีบูรณะ อยู่ห่างจากสถาบันกวดวิชาไมนิจ และสถาบันกวดวิชาคณิตศาสตร์ ซึ่งเป็นบริเวณที่มีนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่สัญจรไปมาตลอดเวลา ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ถือได้ว่าเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้าน Book Café

สถานประกอบการของ Book Café มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น โดยชั้นล่างของอาคารจะเป็น ส่วนของร้านหนังสือ ซึ่งจะมีการจัดเรียงหนังสือ โดยแบ่งเป็นประเภทตามหมวดหมู่หนังสือที่ชั้นวางหนังสือ อย่างเป็นระเบียบ มีมุมให้อ่านหนังสือสำหรับลูกค้าที่ต้องการมูมพักผ่อนสบายๆ ในการนั่งอ่านหนังสือภายในร้าน โดยอาคารพาณิชย์แห่งนี้มีอัตราค่าเช่า 10,000 บาทต่อเดือน ร้าน Book Café เปิดให้บริการ ทุกวันจันทร์ถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 07.00 – 20.00 น.



ภาพที่ 5 แผนผังร้าน

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการให้บริการ

ตารางที่ 8 แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการให้บริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ราคารวม	อายุ
1	โปรแกรมการบริหารจัดการร้านชำหนังสือ	1	2,000.00	2,000.00	5
2	ชุดคอมพิวเตอร์	1	15,000.00	15,000.00	5
3	เครื่องสแกนบาร์โค้ด	1	1,500.00	1,500.00	5
4	เครื่องพรีนเตอร์	1	3,500.00	3,500.00	5
5	เครื่องสแกนเนอร์	1	3,000.00	3,000.00	5
6	ชั้นวางหนังสือ	10	2,000.00	20,000.00	5
7	เครื่องปรับอากาศ	1	30,000.00	30,000.00	5
8	เครื่องเย็บกระดาษ	1	1,500.00	1,500.00	5
	รวม	17	58,500.00	76,500.00	5

เครื่องใช้สำนักงาน

ตารางที่ 9 แสดงเครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ราคารวม	อายุ
1	โทรศัพท์	1	3,500.00	3,500.00	5
2	ตู้เก็บเอกสาร	1	5,000.00	5,000.00	5
3	เคาเตอร์แคชเชียร์	1	10,000.00	10,000.00	5
4	โต๊ะ	3	1,000.00	3,000.00	5
5	เก้าอี้	13	300.00	3,900.00	5
	รวม	19	19,800.00	25,400.00	5

กำลังการให้บริการ

จำนวนการบริการสูงสุด	13 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 - 20.00 น.)
จำนวนวันที่ใช้ในการบริการต่อเดือน/ปี	ประมาณ 30 วันต่อเดือน หรือ 360 วันต่อปี
จำนวนเวลาบริการต่อวัน (ชั่วโมง/กะ)	13 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 - 20.00 น.)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	1 คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	5,000 - 6,000 บาท

วัตถุดิบ

ตารางที่ 10 แสดงวัตถุดิบ

ประเภทหนังสือ	จำนวนหนังสือ	ราคาหนังสือเฉลี่ย	ราคารวม
หนังสือการ์ตูน	2,000	35.00	70,000.00
นวนิยาย	600	150.00	90,000.00
พ็อกเก็ตบุ๊ก	200	150.00	30,000.00
นิตยสาร	200	70.00	14,000.00
รวม	4,000	455.00	204,000.00

ขั้นตอนการดำเนินงาน

การซื้อหนังสือเข้าร้าน จะแยกออกเป็น 2 กรณี คือ การซื้อหนังสือเมื่อเริ่มต้นเปิดร้านใหม่ และหนังสือ ใหม่ที่ซื้อหลังจากเปิดร้านแล้ว

กรณีที่ 1 การเลือกซื้อหนังสือเมื่อเริ่มต้นเปิดร้านใหม่

ศึกษาขนาดของร้านเพื่อระบุปริมาณหนังสือที่จะซื้อเข้าร้าน ซึ่งจากการสำรวจแล้วร้าน Book Café ควรซื้อหนังสือเข้าร้านประมาณไม่ต่ำกว่า 4,000 เล่ม เพื่อให้ร้านดูโล่งจนเกินไป สำหรับการเลือกซื้อหนังสือ จะต้องสำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ซึ่งในที่นี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือกลุ่มนักเรียน นักศึกษา เป็นกลุ่มวัยรุ่นช่วงอายุ 13-19 ปีส่วนใหญ่ ดังนั้นทางร้านจึงกำหนดสัดส่วนหนังสือตามกลุ่มเป้าหมายหลักโดย จะจัดหนังสือประเภทหนังสือการ์ตูน 50% นวนิยาย 30% พ็อกเก็ตบุ๊ก 10% และนิตยสาร 10% สำหรับวงเงินขั้นต่ำที่ใช้ในการซื้อหนังสือประมาณ 150,000 บาท

กรณีที่ 2 การเลือกซื้อหนังสือเพิ่มเติมเข้ามาในร้านเมื่อเปิดร้านไปแล้ว

ทางร้านจะจัดทำสถิติและสังเกตว่า หนังสือประเภทใดที่ได้รับความนิยม แล้วจึงจัดหาหนังสือประเภท นั้นๆ มาเพิ่มเติม หรือถ้ามีหนังสือออกใหม่ทางร้านจะจัดหามาเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง โดยแหล่งที่สามารถจัดซื้อหนังสือเข้าร้าน มีดังนี้

1. บริเวณตลาดนัดสวนจตุจักรประกอบด้วยร้านที่รับจัดหนังสือสำหรับเปิดร้านให้เช่า ซึ่งเป็นแหล่งซื้อหนังสือใหม่และหนังสือมือสองในราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป 10 - 50%
2. ใต้ห้างน้อมจิต ตรงข้ามเดอะมอลล์บางกะปิ เป็นแหล่งขายหนังสือมือสองลดราคา ประมาณ 50%
3. โบราณซ่า ตรงข้ามมาบุญครอง เป็นแหล่งขายหนังสือมือสอง
4. บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยรามคำแหง ก็ถือเป็นแหล่งหนังสือใหม่ที่ได้ส่วนลดรา ประมาณ 5 - 25%
5. บริเวณห้างเดอะมอลล์งามวงศ์วาน เป็นแหล่งขายหนังสือมือสองราคาถูก
6. ซื้อจากร้านขายหนังสือทั่วไป
7. สั่งซื้อจากสำนักพิมพ์โดยตรง

กระบวนการต่างๆในการบริการ

1. กระบวนการคัดเลือกและจัดซื้อหนังสือ กระบวนการนี้เริ่มจากการคัดเลือกและจัดซื้อหนังสือแต่ละ ประเภท ตรวจสอบ คัดรที่สบาร์ไค้ดหนังสือ ทำการเข้าเล่มหนังสือ ห่อปกหนังสือเพื่อให้หนังสือมีสภาพน่าอ่าน แข็งแรง และทนทาน หลังจากนั้นทำการจัดเก็บข้อมูลหนังสือลงในระบบฐานข้อมูลหนังสือ นำหนังสือ จัดเรียงตามประเภท หมวดหมู่หนังสือบนชั้นวาง พร้อมทั้งบอกแนะนำหนังสือใหม่ หนังสือที่น่าอ่าน หรือหนังสือยอดนิยม

2. กระบวนการค้นหาและคัดเลือกหนังสือของสมาชิก จะเริ่มตั้งแต่สมาชิกเลือกดูหนังสือตามชั้นวาง หนังสือ อาจจะค้นหาหนังสือจากการสอบถามพนักงานภายในร้าน การค้นหาจากระบบคอมพิวเตอร์หรือค้นหา ผ่านทางเว็บไซต์ของร้าน Book Café

3. กระบวนการเช่า – คินหนังสือกับทางร้าน ระบบการเช่า – คิน หนังสือ ซึ่งลูกค้าสามารถนำหนังสือไปที่ เคาน์เตอร์ให้บริการ พนักงานจะทำการตรวจสอบสภาพความสมบูรณ์ของหนังสือ และทำการบันทึกข้อมูลการเช่า – คินหนังสือ รวมถึงทำการแจ้งวันคืนและรับชำระค่าบริการต่างๆ หรืออีกช่องทางหนึ่งในการเช่า – คินหนังสือต่อ สมาชิกสามารถเข้าไปทำการยืม – คิน ได้ด้วยตนเองผ่านทางเว็บไซต์ Book Café และทำการชำระค่าบริการย้อนหลังได้เมื่อสมาชิกนำหนังสือเล่มนั้นมาคืนกับทางร้าน เมื่อถึงกำหนดคืนหนังสือ พนักงานจะทำการตรวจสอบสภาพ

ความสมบูรณ์ของหนังสืออีกครั้ง ถ้าหนังสือชำรุด เสียหาย สมาชิกก็ต้องชำระค่าเสียหายให้กับทางร้าน เมื่อทำการตรวจสอบแล้วพนักงานจะทำความสะอาดหนังสือและนำหนังสือ จัดวางที่ชั้นวางหนังสือเพื่อให้สมาชิกคนอื่นๆ ทำการเช่า – คืนหนังสือต่อไป

4. กฎระเบียบในการเช่า – คืนหนังสือ

บัตรสมาชิก

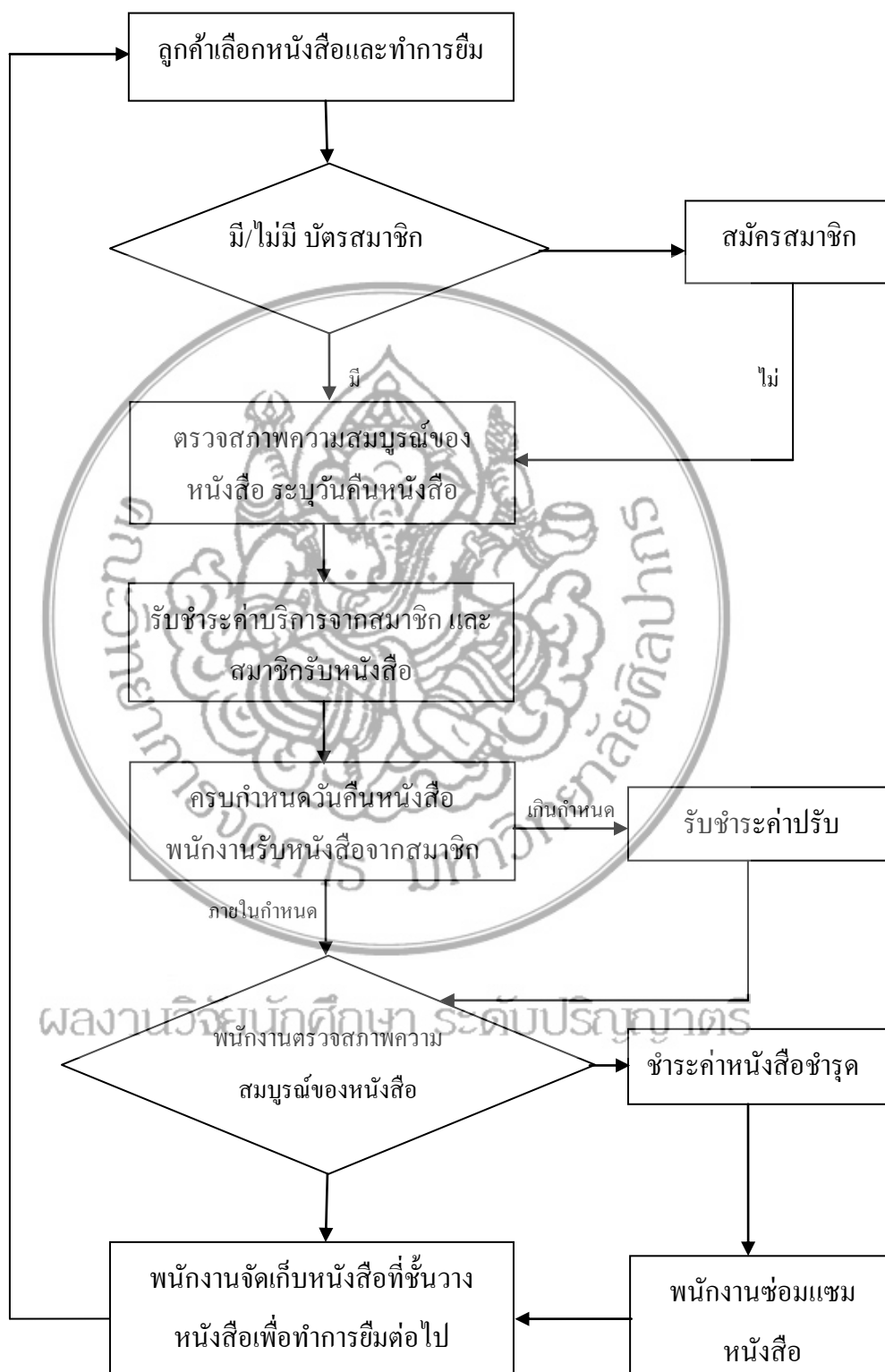
1. บัตรสมาชิกเป็นแบบปีต่อปี
2. บัตรสมาชิกสามารถต่ออายุบัตรได้ 30 วันก่อนวันหมดอายุ
3. ในกรณีบัตรหายสมาชิกจะต้องชำระค่าปรับ 50 บาทเพื่อทำการออกบัตรใหม่

กฎทั่วไปในการเช่า

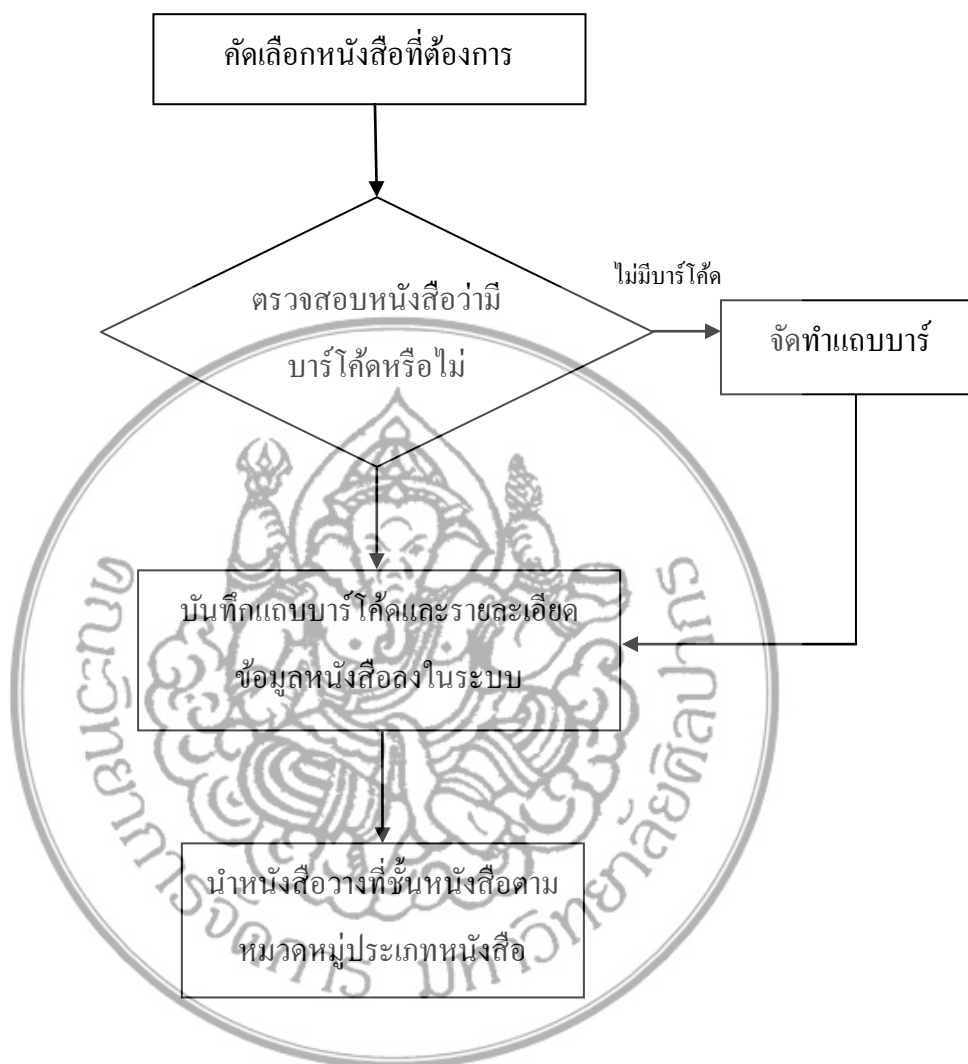
1. สมาชิกจะต้องนำบัตรสมาชิกมาทุกครั้งเพื่อใช้ในการเช่า – คืนหนังสือ
2. สมาชิกสามารถทำการเช่าหนังสือได้ครั้งละไม่เกิน 5 เล่ม ยกเว้นหนังสือการ์ตูนและนิตยสารสามารถเช่าได้ครั้งละไม่เกิน 8 เล่ม
3. สมาชิกจะต้องส่งคืนหนังสือตามวันที่กำหนดไว้ ด้านเลยกำหนด สมาชิกต้องทำการชำระค่าปรับตามที่ทางร้านกำหนดไว้
4. ในกรณีหนังสือชำรุดหรือเสียหาย สมาชิกจะต้องชำระค่าเสียหายให้กับทางร้าน ถ้าสมาชิกทำหนังสือสูญหาย สมาชิกจะต้องชำระค่าหนังสือหรือนำหนังสือเล่มใหม่มาทดแทนได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนในการบริการให้เช่าหนังสือ



ขั้นตอนการจัดเตรียมหนังสือ



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7
แผนการเงิน

ตารางที่ 11 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	700,000.00	-	-	700,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	700,000.00	-	-	700,000.00
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 หนังสือ	204,000.00	-	-	204,000.00
2.2 อุปกรณ์ในการให้บริการ	76,500.00	-	-	76,500.00
2.3 เครื่องใช้สำนักงาน	25,400.00	-	-	25,400.00
รวมทรัพย์สินไม่หมุนเวียน	305,900.00	-	-	305,900.00
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	30,000.00	-	-	30,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	30,000.00	-	-	30,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,035,900.00	-	-	1,035,900.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00	-	-	1.00

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										
หนังสือการ์ตูน	2,000	35.00	70,000.00	20%	14,000.00	56,000.00	42,000.00	28,000.00	14,000.00	2,000.00
นวนิยาย	600	150.00	90,000.00	20%	18,000.00	72,000.00	54,000.00	36,000.00	18,000.00	600.00
พ็อกเก็ตบุ๊ก	200	150.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	200.00
นิตยสาร	200	70.00	14,000.00	20%	2,800.00	11,200.00	8,400.00	5,600.00	2,800.00	200.00
รวม	4,000	455.00	204,000.00		40,800.00	163,200.00	122,400.00	81,600.00	40,800.00	4,000.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 2			60,000.00	20%	12,000.00	0.00	48,000.00	36,000.00	24,000.00	12,000.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 3			61,000.00	20%	12,200.00	0.00	0.00	48,800.00	36,600.00	24,400.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 4			62,000.00	20%	12,400.00	0.00	0.00	0.00	49,600.00	37,200.00
ซื้อหนังสือเพิ่มปีที่ 5			63,000.00	20%	12,600.00	0.00	0.00	0.00	0.00	50,400.00
รวม			246,000.00		49,200.00	0.00	48,000.00	84,800.00	110,200.00	124,000.00

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

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)
อุปกรณ์ในการให้บริการ										
โปรแกรมการบริหารจัดการร้านเช่าหนังสือ	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00
ชุดคอมพิวเตอร์	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	1.00
เครื่องสแกนบาร์โค้ด	1	1,500.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	1.00
เครื่องพรีนเตอร์	1	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
เครื่องสแกนเนอร์	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00
ชั้นวางหนังสือ	10	2,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	10.00
เครื่องปรับอากาศ	1	30,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	1.00
อุปกรณ์สำนักงาน	1	1,500.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	1.00
รวม	17	58,500.00	76,500.00		15,300.00	61,200.00	45,900.00	30,600.00	15,300.00	17.00

ตารางที่ 12 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

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)
เครื่องใช้สำนักงาน										
โทรศัพท์	1	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
ตู้เก็บเอกสาร	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
เคาเตอร์เลขเชิษฐ์	1	10,000.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	1.00
โต๊ะ	3	1,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	3.00
เก้าอี้	13	300.00	3,900.00	20%	780.00	3,120.00	2,340.00	1,560.00	780.00	3.00
รวม	19	19,800.00	25,400.00		5,080.00	20,320.00	15,240.00	10,160.00	5,080.00	19.00
รวมทั้งสิ้น		78,755.00	551,900.00		110,380.00	244,720.00	231,540.00	207,160.00	171,380.00	4,036.00

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน

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
จำนวนสมาชิกที่เช่า (คน)													
นักเรียน โรงเรียน ราชินี	75.00	77.00	79.00	80.00	82.00	83.00	84.00	86.00	87.00	88.00	89.00	90.00	1,000.00
บุคคลทั่วไป	25.00	25.00	26.00	26.00	26.00	27.00	27.00	28.00	28.00	28.00	28.00	29.00	323.00
รวมจำนวนสมาชิก ที่เช่า	100.00	102.00	105.00	106.00	108.00	110.00	111.00	114.00	115.00	116.00	117.00	119.00	1,323.00
ค่าสมาชิก (บาท)													
นักเรียน โรงเรียน ราชินี	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
บุคคลทั่วไป	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ค่าสมาชิกเฉลี่ย	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
รายได้จากค่าสมาชิก (บาท)													
นักเรียน โรงเรียน ราชินี	7,500.00	7,700.00	7,900.00	8,000.00	8,200.00	8,300.00	8,400.00	8,600.00	8,700.00	8,800.00	8,900.00	9,000.00	100,000.00
บุคคลทั่วไป	2,500.00	2,500.00	2,600.00	2,600.00	2,600.00	2,700.00	2,700.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,900.00	32,300.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	10,000.00	10,200.00	10,500.00	10,600.00	10,800.00	11,000.00	11,100.00	11,400.00	11,500.00	11,600.00	11,700.00	11,900.00	132,300.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน (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
จำนวนหนังสือ ที่เช่า (เล่ม)													
1.การ์ตูน													
1.1 ราคา 30-35 บาท	2,200.00	2,300.00	2,400.00	2,540.00	2,600.00	2,800.00	2,940.00	3,000.00	3,300.00	3,500.00	3,600.00	3,800.00	34,980.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	720.00	760.00	800.00	840.00	880.00	920.00	960.00	1,000.00	1,040.00	1,080.00	1,120.00	1,160.00	11,280.00
1.3 ราคา 41 บาท ขึ้นไป	720.00	760.00	800.00	840.00	880.00	920.00	960.00	1,000.00	1,040.00	1,080.00	1,120.00	1,160.00	11,280.00
2.นวนิยาย	1,100.00	1,140.00	1,180.00	1,220.00	1,260.00	1,300.00	1,340.00	1,380.00	1,400.00	1,420.00	1,460.00	1,500.00	15,700.00
3.นิตยสาร													
3.1 นิตยสารออก ใหม่	360.00	370.00	380.00	390.00	400.00	410.00	420.00	430.00	440.00	450.00	460.00	470.00	4,980.00
3.2 นิตยสารเก่า	200.00	200.00	190.00	180.00	180.00	170.00	170.00	160.00	160.00	180.00	180.00	190.00	2,160.00
4.พ็อกเก็ตบุ๊ก	360.00	370.00	380.00	390.00	400.00	410.00	420.00	430.00	440.00	450.00	460.00	470.00	4,980.00
รวมจำนวน สินค้าให้เช่า	5,660.00	5,900.00	6,130.00	6,400.00	6,600.00	6,930.00	7,210.00	7,400.00	7,820.00	8,160.00	8,400.00	8,750.00	85,360.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน (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
ราคาเช่าหนังสือ (บาท)													
1.การ์ตูน													
1.1 ราคา 30-35 บาท	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
1.3 ราคา 41 บาท ขึ้นไป	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
2.นวนิยาย	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
3.นิตยสาร													
3.1 นิตยสารออก ใหม่	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
3.2 นิตยสารเก่า	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
4.ฟ็อกเก็ตบุ๊ก	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน (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
รายได้จากการให้ เช่า(บาท)													
1.การดูน													
1.1 ราคา 30-35 บาท	11,000.00	11,500.00	12,000.00	12,700.00	13,000.00	14,000.00	14,700.00	15,000.00	16,500.00	17,500.00	18,000.00	19,000.00	174,900.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	4,320.00	4,560.00	4,800.00	5,040.00	5,280.00	5,520.00	5,760.00	6,000.00	6,240.00	6,480.00	6,720.00	6,960.00	67,680.00
1.3 ราคา 41บาทขึ้นไป	5,040.00	5,320.00	5,600.00	5,880.00	6,160.00	6,440.00	6,720.00	7,000.00	7,280.00	7,560.00	7,840.00	8,120.00	78,960.00
2.นวนิยาย	11,000.00	11,400.00	11,800.00	12,200.00	12,600.00	13,000.00	13,400.00	13,800.00	14,000.00	14,200.00	14,600.00	15,000.00	157,000.00
3.นิตยสาร													
3.1 นิตยสารออก ใหม่	2,880.00	2,960.00	3,040.00	3,120.00	3,200.00	3,280.00	3,360.00	3,440.00	3,520.00	3,600.00	3,680.00	3,760.00	39,840.00
3.2 นิตยสารเก่า	1,000.00	1,000.00	950.00	900.00	900.00	850.00	850.00	800.00	800.00	900.00	900.00	950.00	10,800.00
4.พ็อกเก็ตบุ๊ก	2,880.00	2,960.00	3,040.00	3,120.00	3,200.00	3,280.00	3,360.00	3,440.00	3,520.00	3,600.00	3,680.00	3,760.00	39,840.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	38,120.00	39,700.00	41,230.00	42,960.00	44,340.00	46,370.00	48,150.00	49,480.00	51,860.00	53,840.00	55,420.00	57,550.00	569,020.00
รายได้อื่นๆ(บาท)													
รายได้จากค่าปรับ หนังสือ	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	28,800.00

ตารางที่ 13 ประมาณการขายรายเดือน (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
รายได้จากการเช่า หนังสือภายในร้าน	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	6,400.00	76,800.00
รวมเงินสตรีบ ทั้งหมด(บาท)	54,520.00	56,300.00	58,130.00	59,960.00	61,540.00	63,770.00	65,650.00	67,280.00	69,760.00	71,840.00	73,520.00	75,850.00	778,120.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 9%
จำนวนสมาชิกที่เข้า (คน)					
นักเรียนโรงเรียนราชินี	1,000.00	1,030.00	1,082.00	1,157.00	1,261.00
บุคคลทั่วไป	323.00	333.00	349.00	374.00	407.00
รวมจำนวนสมาชิกที่เข้า	1,323.00	1,363.00	1,431.00	1,531.00	1,668.00
ค่าสมาชิก (บาท)					
นักเรียนโรงเรียนราชินี	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
บุคคลทั่วไป	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
ค่าสมาชิกเฉลี่ย	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
รายได้จากค่าสมาชิก(บาท)					
นักเรียนโรงเรียนราชินี	100,000.00	103,000.00	108,150.00	115,721.00	126,135.00
บุคคลทั่วไป	32,300.00	33,269.00	34,932.00	37,378.00	40,742.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	132,300.00	136,269.00	143,082.00	153,099.00	166,877.00
จำนวนหนังสือที่เข้า(เล่ม)					
1. การ์ตูน					
1.1 ราคา 30-35 บาท	34,980.00	36,029.00	37,831.00	40,479.00	44,122.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	11,280.00	11,618.00	12,199.00	13,053.00	14,228.00
1.3 ราคา 41 บาทขึ้นไป	11,280.00	11,618.00	12,199.00	13,053.00	14,228.00
2. นวนิยาย	15,700.00	16,171.00	16,980.00	18,168.00	19,803.00
3. นิตยสาร					
3.1 นิตยสารออกใหม่	4,980.00	5,129.00	5,386.00	5,763.00	6,282.00
3.2 นิตยสารเก่า	2,160.00	2,225.00	2,336.00	2,500.00	2,725.00
4. ฟ็อกเก็ตบุ๊ก	4,980.00	5,129.00	5,386.00	5,763.00	6,282.00
รวมจำนวนสินค้าให้เข้า	85,360.00	87,919.00	92,317.00	98,779.00	107,670.00

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 9%
ราคาเช่าหนังสือ (บาท)					
1.การ์ตูน					
1.1 ราคา 30-35 บาท	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
1.3 ราคา 41 บาทขึ้นไป	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
2.นวนิยาย	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
3.นิตยสาร					
3.1 นิตยสารออกใหม่	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
3.2 นิตยสารเก่า	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
4.พ็อกเก็ตบู๊ต	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
รายได้จากการให้เช่า(บาท)					
1.การ์ตูน					
1.1 ราคา 30-35 บาท	174,900.00	180,145.00	189,155.00	202,395.00	220,610.00
1.2 ราคา 36-40 บาท	67,680.00	69,708.00	73,194.00	78,318.00	85,368.00
1.3 ราคา 41บาทขึ้นไป	78,960.00	81,326.00	85,393.00	91,371.00	99,596.00
2.นวนิยาย	157,000.00	161,710.00	169,800.00	181,680.00	198,030.00
3.นิตยสาร					
3.1 นิตยสารออกใหม่	39,840.00	41,032.00	43,088.00	46,104.00	50,256.00
3.2 นิตยสารเก่า	10,800.00	11,125.00	11,680.00	12,500.00	13,625.00
4.พ็อกเก็ตบู๊ต	39,840.00	41,032.00	43,088.00	46,104.00	50,256.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	569,020.00	586,078.00	615,398.00	658,472.00	717,741.00

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 9%
รายได้อื่นๆ (บาท)					
รายได้จากค่าปรับหนังสือ	28,800.00	29,664.00	31,147.00	33,328.00	36,327.00
รายได้จากการเช่าหนังสือ ภายในร้าน	48,000.00	49,440.00	51,912.00	55,546.00	60,545.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	76,800.00	79,104.00	83,059.00	88,874.00	96,872.00
รวมเงินสดรับทั้งหมด(บาท)	778,120.00	801,451.00	841,539.00	900,445.00	981,490.00

ตารางที่ 15 ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริการและการ ขาย					
ค่าเช่าอาคาร	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ค่าซ่อมแซมหนังสือ	3,000.00	3,090.00	3,245.00	3,472.00	3,784.00
เงินเดือนพนักงาน	72,000.00	74,160.00	77,868.00	83,319.00	90,817.00
รวม	195,000.00	197,250.00	201,113.00	206,791.00	214,601.00
ค่าเสื่อมราคาค่าลงทุนในการ ให้บริการ					
ค่าเสื่อมราคาหนังสือ	40,800.00	52,800.00	65,000.00	77,400.00	90,000.00
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการ ให้บริการ	15,300.00	15,300.00	15,300.00	15,300.00	15,283.00
รวมค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์	56,100.00	68,100.00	80,300.00	92,700.00	105,283.00
รวมต้นทุนการให้บริการ	251,100.00	265,350.00	281,413.00	299,491.00	319,884.00
เงินสดจ่ายต้นทุนในการให้บริการ	195,000.00	197,250.00	201,113.00	206,791.00	214,601.00

ตารางที่ 16 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย					
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	240,000.00	247,200.00	259,560.00	277,729.00	302,725.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	3,000.00	2,500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	2,000.00	2,060.00	2,163.00	2,314.00	2,523.00
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	100,000.00	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเริ่มแรกก่อนการดำเนินการ	30,000.00	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	382,000.00	258,760.00	270,723.00	288,543.00	313,248.00
ค่าเสื่อมราคาสถาปัตยกรรมและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	5,080.00	5,080.00	5,080.00	5,080.00	5,061.00
รวมค่าเสื่อมราคา	5,080.00	5,080.00	5,080.00	5,080.00	5,061.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	387,080.00	263,840.00	275,803.00	293,623.00	318,309.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	382,000.00	258,760.00	270,723.00	288,543.00	313,248.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	778,120.00	801,451.00	841,539.00	900,445.00	981,490.00
รวมรายได้	778,120.00	801,451.00	841,539.00	900,445.00	981,490.00
หัก ต้นทุนในการให้บริการ	(251,100.00)	(265,350.00)	(281,413.00)	(299,491.00)	(319,884.00)
กำไรขั้นต้น	527,020.00	536,101.00	560,126.00	600,954.00	661,606.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	387,080.00	263,840.00	275,803.00	293,623.00	318,309.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	139,940.00	272,261.00	284,323.00	307,331.00	343,297.00
หัก ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรสุทธิ	139,940.00	272,261.00	284,323.00	307,331.00	343,297.00
กำไรสะสม	139,940.00	412,201.00	696,524.00	1,003,855.00	1,347,152.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่าและค่าสมาชิก	778,120.00	801,451.00	841,539.00	900,445.00	981,490.00
เงินสดจ่ายต้นทุนในการให้บริการ	(195,000.00)	(197,250.00)	(201,113.00)	(206,791.00)	(214,601.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(382,000.00)	(258,760.00)	(270,723.00)	(288,543.00)	(313,248.00)
เงินสดจ่ายคืนภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	201,120.00	345,441.00	369,703.00	405,111.00	453,641.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในอุปกรณ์ในการให้บริการ	(76,500.00)				
เงินสดจ่ายลงทุนในค่านั่งสื้อ	(204,000.00)	(60,000.00)	(61,000.00)	(62,000.00)	(63,000.00)
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(25,400.00)				
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(305,900.00)	(60,000.00)	(61,000.00)	(62,000.00)	(63,000.00)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากเจ้าของ	700,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	700,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิ	595,220.00	285,441.00	308,703.00	343,111.00	390,641.00
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	595,220.00	880,661.00	1,189,364.00	1,532,475.00
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	595,220.00	880,661.00	1,189,364.00	1,532,475.00	1,923,116.00

ตารางที่ 19 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	595,220.00	880,661.00	1,189,364.00	1,532,475.00	1,923,116.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	595,220.00	880,661.00	1,189,364.00	1,532,475.00	1,923,116.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	244,720.00	231,540.00	207,160.00	171,380.00	128,036.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	244,720.00	231,540.00	207,160.00	171,380.00	128,036.00
รวมสินทรัพย์	839,940.00	1,112,201.00	1,396,524.00	1,703,855.00	2,051,152.00
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระ ใน 1 ปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์	350,000.00	350,000.00	350,000.00	350,000.00	350,000.00
ทุน-นางสาวศรีสวรรค์ กุลรัตน์วิจิตรา	350,000.00	350,000.00	350,000.00	350,000.00	350,000.00
กำไรสะสม	139,940.00	412,201.00	696,524.00	1,003,855.00	1,347,152.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	839,940.00	1,112,201.00	1,396,524.00	1,703,855.00	2,047,152.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น	839,940.00	1,112,201.00	1,396,524.00	1,703,855.00	2,047,152.00

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	3.18	3.46	4.06	5.25	7.67
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	0.93	0.72	0.60	0.53	0.48
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	17%	24%	20%	18%	17%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	17%	24%	20%	18%	17%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	68%	67%	66%	67%	67%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	17%	24%	20%	18%	17%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	56,400.27 บาท				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	23.16%				
ระยะเวลากลับทุน (Payback Period)	1 ปี 4 เดือน				

บทที่ 8

แผนฉุกเฉิน

เหตุการณ์ต่างๆ นั้น สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา โดยที่เราคาดไม่ถึง เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินได้ อย่างราบรื่นและเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทางร้าน Book Café จึงได้มีการจัดทำแผนสำรอง เพื่อรองรับ กับสถานการณ์และปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งจะส่งผลโดยตรงกับ ทางร้าน Book Café โดยมีแผนรองรับดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และผู้ที่อาศัยอยู่ในละแวกใกล้เคียง มาใช้บริการน้อยลง อัตราการเพิ่มขึ้นของสมาชิกน้อยลงไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ทางร้านกำหนดไว้ ซึ่งจะส่งผลให้ยอดขายของ ทางร้านน้อยลงไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้น ทางร้าน Book Café จึงมีการวางแผนสำรองเพื่อรองรับความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการเพิ่มช่องทางในการทำการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้น เพื่อร้าน Book Café จะได้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยทำการส่งเสริมการขาย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1.1 มีการแจกใบปลิว แบนเนอร์ส่วนลด 30% ไว้ในส่วนท้าย โดยลูกค้าสามารถ นำคูปองที่ได้รับ มาใช้เป็นส่วนลดในการสมัครสมาชิกหรือเป็นส่วนลดในการเช่ายืมหนังสือ

1.2 มีการจัดโปรโมชั่นยืม 1 เล่ม ให้ยืมฟรี 1 เล่ม

1.3 การจัดช่วงเวลาให้บริการอ่านหนังสือฟรีในร้าน เป็นการเรียกลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ

2. การเข้าสู่ตลาดของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

2.1 รักษามาตรฐานการให้บริการกับลูกค้า มุ่งเน้นการสร้าง ความพึงพอใจ ความประทับใจให้ กับลูกค้า เพื่อรักษาฐานลูกค้าไว้และเพื่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำหรือการบอกต่อของ ลูกค้า

2.2 จัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างจุดเด่นให้ทางร้านและ สร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าทั้งสมาชิกเก่าและสมาชิกใหม่เข้ามาใช้บริการ

3. มีการลาออกของพนักงานสูง ผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการทำงานแทนได้ในกรณีถ้าพนักงานลาออกและยังไม่สามารถหาพนักงานใหม่ได้

4. ต้นทุนทางการบริการและการจัดการดำเนินงานภายในร้านที่เพิ่มสูงกว่าเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

4.1 ปรับเปลี่ยนอัตราค่าบริการให้เหมาะกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

4.2 มีการสร้างพันธมิตรที่ดีต่อคนกลางในการจัดซื้อและจัดส่งหนังสือ เพื่อความสะดวกในการสำรอง

5. กิจการขาดทุนเนื่องจากการดำเนินงานที่ผิดพลาดและสภาพเศรษฐกิจที่ไม่เหมาะสม ไม่เอื้ออำนวยต่อการลงทุน

5.1 ค้นหาข้อบกพร่องหรือปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาได้ตรงจุดและทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

5.2 ศึกษาคุณภาพเศรษฐกิจให้รอบคอบเพื่อใช้ในการวางแผนการดำเนินงานภายในร้านให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวนอยู่เวลา

5.3 ควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานอย่างเข้มงวด และตัดต้นทุนที่ไม่จำเป็นออก เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินงาน

6. หนังสือชำรุด สูญหาย

6.1 สมาชิกจะต้องชำระค่าปรับ หรือค่าเสียหาย ตามเกณฑ์ที่ร้านกำหนด

6.2 ทางร้านอาจตัดสิทธิการให้บริการกับลูกค้าที่ทำหนังสือชำรุดหรือสูญหาย

บ่อยครั้ง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9
แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ร้าน Book Café มีความต้องการที่จะพัฒนาปรับปรุงการดำเนินการของทางร้านให้มีคุณภาพได้มาตรฐานให้สามารถรักษานักอ่านลูกค้าเดิมและดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ อีกทั้งเพื่อให้สามารถสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าเหล่านี้ในการกลับมาใช้บริการร้าน Book Café ในระยะยาว โดยทางร้านมีงานที่ต้องการ พัฒนาปรับปรุงดังต่อไปนี้

ตารางที่ 21 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	เพิ่มอัตราการสมัครสมาชิกและเพิ่มการใช้บริการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง	จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยให้ส่วนลด แจกของรางวัล ให้ยืมฟรี จัดกิจกรรมตามเทศกาลสำคัญต่างๆ เพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วมหรือการทำ Relationship Marketing	ร้าน Book Café เป็นที่รู้จักมากขึ้น มีจำนวนสมาชิกเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าเกิดการมีการใช้บริการซ้ำอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว
2	เพิ่มปริมาณการเช่าหนังสือของสมาชิก	มีการจัดอันดับหนังสือยอดนิยม แนะนำหนังสือใหม่ รายสัปดาห์/เดือน เพื่อเป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้ลูกค้าเพิ่มปริมาณการเช่าหนังสือ	ร้าน Book Café มีรายได้และกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้น
3	ธุรกิจเป็นที่รู้จักและเป็นที่ไว้วางใจในการเลือกใช้บริการของลูกค้า	สร้างความประทับใจรวมถึงสร้างความเป็นกันเองกับลูกค้า รวมถึงการตกแต่งร้านที่น่ารักอบอุ่นเสมือนลูกค้าอยู่ที่บ้านของตนเองและให้มีบรรยากาศเหมาะกับการอ่านหนังสือ เพื่อเป็นการสร้างเอกลักษณ์ได้	ร้าน Book Café เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ที่รักการอ่านหนังสือทั่วไปและเป็นร้านหนังสือที่ได้รับการไว้วางใจจากลูกค้ามากที่สุด ทั้งในด้านการให้บริการและในด้านของคุณภาพ

รายการอ้างอิง

- ฐาปนา บุญหล้า. (2550). **คู่มือการจัดทำแผนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: บอส์การพิมพ์.
- ทันฉลอง รุ่งวิฑู. (2550). **คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สามลดา.
- สำนักงานส่งเสริมสังคมแห่งการเรียนรู้และคุณภาพเยาวชน (สสค.). (2555). **เปิด 100 หนังสือดี เพื่อพัฒนาเด็กและเยาวชนไทยหวังปลูกฝังค่านิยมรักการอ่าน**. เข้าถึงเมื่อ 2 มกราคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.bookandreading.com/?p=2214>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2553). **หนังสือภาพกับบริบทของสังคมไทย**. เข้าถึงเมื่อ 2 มกราคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.bookandreading.com/?p=2137>
- วิภา อภิฐานัฐติ และคณะ. (2542). “บริการให้เช่าหนังสือในอาคารสำนักงาน.” โครงการบัณฑิตศึกษา สาขาบริการธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วาสนา ปิยะบรรณันท์. (2554). **สถิติการอ่านหนังสือปี 2554**. เข้าถึงเมื่อ 5 มกราคม. เข้าถึงได้จาก <http://news.voicetv.co.th/infographic/47606.html>
- อัจฉรา แก้วอยู่. (2550). “แผนธุรกิจร้านเช่าหนังสือ Happy Corner.” แผนธุรกิจปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนนักเรียน โรงเรียนราชินีบูรณะ

ระดับชั้น	จำนวน (คน)
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น	
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1	618
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2	667
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3	637
รวมนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น	1,922
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย	
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4	527
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5	497
นักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6	444
รวมนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย	1,468
รวมจำนวนนักเรียนทั้งหมด	3,390

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ – สกุล	นางสาวมัทนาภรณ์ ทองสินธุ์
ที่อยู่	135/32 หมู่ 2 ตำบลโพธิ์เสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช
การศึกษา	
ปี พ.ศ. 2548	ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียน เบญจมาชุกิศ จังหวัดนครศรีธรรมราช
ปี พ.ศ. 2551	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนเบญจมาชุกิศ จังหวัดนครศรีธรรมราช
ปี พ.ศ. 2555	ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประสบการณ์ทำงาน	
ปี พ.ศ. 2554	ฝึกงานที่ธนาคารออมสิน (สำนักงานใหญ่) แผนกบริหารความ เสี่ยงสินเชื่อ
ปี พ.ศ. 2555	ทำงานพาร์ทไทม์ที่ Whitard of Chelsea สาขาเอ็มโพเรียม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ – สกุล	นางสาวศรสวรรค์ กุลรัตน์วิจิตร
ที่อยู่	130 ซอย 5 ถนนกุมภิล ตำบลห้วยจรเข้ม้า อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
การศึกษา	
ปี พ.ศ. 2548	ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย จังหวัดนครปฐม
ปี พ.ศ. 2551	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย จังหวัดนครปฐม
ปี พ.ศ. 2555	ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประสบการณ์ทำงาน	
ปี พ.ศ. 2554	ฝึกงานที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สำนักวิศวกรรม อาคารฝ่ายวิศวกรรมสำนักงาน แผนกพื้นที่สำนักงาน

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี