



## แผนธุรกิจร้านออฟซี สตาร์กฟชี้อป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2555

# แผนธุรกิจร้านเอฟซี สตาร์กัฟซ้อป



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านเอฟซี สตาร์ก็ฟู้ด” เสนอโดยนางสาวชลกร สุขอาบใจและ  
นางสาวมัสดิน เทียนก้อน มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุดนิพนธ์  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์นพดล โดวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบจุดนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์อมรินทร์ เทวตา)

..... / .....

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ อัมพะวัต)

..... / .....

..... กรรมการ

(อาจารย์ปริญญา หุ่นโพธิ์)

..... / .....



12520028 , 12520115 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ / ร้านเอฟซี สตาร์ก็ฟช้อป

ชลกร สุขอาบใจ และ มัสลิน เทียนก้อน : แผนธุรกิจร้านเอฟซี สตาร์ก็ฟช้อป. อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 68 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดในการดำเนินธุรกิจเริ่มจากความชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี และความนิยมในวัฒนธรรมเกาหลีกำลังได้รับความนิยม นับวันก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้น จึงเล็งเห็นถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายสินค้าของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี ในรูปแบบร้านขายสินค้าเกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลี เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีความชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี

ร้าน เอฟซี สตาร์ก็ฟช้อปตั้งอยู่บริเวณสยามสแควร์ เป็นศูนย์การค้าเปิดโล่งแนวราบขนาดใหญ่ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกปทุมวัน ซึ่งเป็นบริเวณรวมตัวของวัยรุ่น โดยมีกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่มีความชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี

ด้านสถานะตลาดปัจจุบันเป็นการแข่งขันที่ไม่รุนแรง เนื่องจากมีลักษณะตลาดขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีเป็นตลาดที่มีคู่แข่งค่อนข้างน้อย ราย โดยมีคู่แข่งเพียง 3 รายเท่านั้น ในบริเวณสยามสแควร์ เพื่อให้สามารถแข่งขันในระยะยาวได้ กิจการจึงมีการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย โดยมีการเปิดหน้าร้านเป็นของตัวเอง เปิดหน้าร้านผ่านทางเฟสบุ๊ก และเปิดบู๊ทตามสถานที่ต่างๆ สรรหาสินค้าที่หลากหลายและใหม่ๆ มาจำหน่ายภายในร้าน เพื่อดึงดูดใจให้ผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการที่ร้านอย่างต่อเนื่อง โดยคาดหวังว่าลูกค้าจะจดจำชื่อของกิจการได้เป็นชื่อแรก

สรุปผลการประมาณการทางการเงินค่าตัวปีแรกจะมีรายได้ 1,129,866.00 บาท โดยมีกำไร (ขาดทุน) สุทธิของกิจการเท่ากับ 37,340.10 บาท หักออกจากต้นทุนสินค้าแล้ว เมื่อคำนวณค่า NPV จะเท่ากับ 139,655.07 บาท และมีค่า IRR เท่ากับ 22.32% มีระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ 1 ปี 4 เดือน

---

คณะวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2555  
ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

## กิตติกรรมประกาศ

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

ผู้จัดทำมีความซาบซึ้งอย่างสูงกับความเมตตา และขอขอบพระคุณอาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตต์ อาจารย์ที่ปรึกษา ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ที่คอยให้การอบรม สั่งสอน หมั่นดูแลเอาใจใส่ เสียสละเวลาอันมีค่า และให้คำแนะนำ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำแผนธุรกิจ รวมถึงตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจฉบับนี้จนเสร็จ สมบูรณ์

ขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ ประธานกรรมการ และคณะกรรมการทุกท่านที่คอยให้คำแนะนำ และคอยสั่งสอนให้ความรู้แก่ผู้ศึกษา

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่อย่างสูง ที่คอยสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ในการทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ผู้จัดทำขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัย จงดลบันดาล และคุ้มครองให้บุคคลทุกท่านที่กล่าวนามในข้างต้น และไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ จะมีแต่ความสุขความเจริญตลอดไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญรูปภาพ.....	ฉ
<b>บทที่</b>	
1    วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
วัตถุประสงค์.....	1
พันธกิจ.....	1
2    ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติความเป็นมา.....	2
รายชื่อหุ้นส่วน/ผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือครอง.....	3
ที่มาของเงินทุน.....	3
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
3    การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	5
สถานะอุตสาหกรรมสินค้าศึกษาภัณฑ์.....	5
สถานะอุตสาหกรรมเกาหลี.....	6
สถานะตลาด.....	7
การแบ่งส่วนตลาด.....	8
ตลาดเป้าหมาย.....	9
ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด.....	9
ลักษณะลูกค้า.....	9
ความต้องการและปริมาณสินค้าหรือบริการ.....	10
สภาพการแข่งขัน.....	10
คู่แข่ง.....	10
ส่วนแบ่งตลาด.....	11
การวิเคราะห์สถานการณ์หรือ SWOT Analysis.....	12
4    แผนการบริหารจัดการ.....	14

บทที่		หน้า
	รายละเอียดธุรกิจ.....	14
	แผนผังองค์กร.....	14
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	14
	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	15
	วิสัยทัศน์.....	15
	วัตถุประสงค์.....	15
	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	15
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	16
5	แผนการตลาด.....	17
	ผลิตภัณฑ์หรือบริการ.....	17
	การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	17
	เป้าหมายทางการตลาด.....	19
	การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	19
	กลยุทธ์ทางการตลาด.....	19
6	แผนการผลิตหรือบริการ.....	30
	สถานประกอบการในการผลิตหรือบริการ.....	30
	เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์หลักในการบริการ.....	32
	กำลังการผลิต.....	33
	แหล่งวัตถุดิบในการผลิต.....	33
	ขั้นตอนการบริการ.....	33
	แผนผังกระบวนการบริการ.....	35
7	แผนการเงิน.....	36
	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	36
	ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจ และค่าเสื่อมราคา.....	37
	ประมาณการขายรายเดือน.....	39
	สรุปประมาณการรายได้จากการขายรายเดือน.....	51
	ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายรายเดือน.....	52
	ประมาณการขายรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	54

บทที่	หน้า
ประมาณการต้นทุนสินค้า.....	54
ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า.....	55
ประมาณการต้นทุนในการขาย.....	55
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	56
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	57
ประมาณการภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง.....	58
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	59
ประมาณการงบดุล.....	60
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	61
8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	62
9 แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	63
รายการอ้างอิง.....	64
ภาคผนวก.....	65
ประวัติผู้จัดทำ.....	67

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	รายชื่อหุ้นส่วน/ผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือครอง.....	3
2	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
3	ระยะเวลาขั้นตอนในการดำเนินงาน.....	4
4	จำนวนบุคลากรของธุรกิจ.....	15
5	การเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	17
6	แสดงราคาสินค้าภายในร้าน.....	22
7	เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์หลักในการบริการ.....	32
8	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	36
9	ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	37
10	ประมาณการขายรายเดือน.....	39
11	สรุปประมาณการรายได้จากการขายรายเดือน.....	51
12	ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายรายเดือน.....	52
13	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	54
14	ประมาณการต้นทุนสินค้า.....	54
15	ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า.....	55
16	ประมาณการต้นทุนในการขาย.....	55
17	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	56
18	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	57
19	ประมาณการภาษีบุคคลธรรมดาคำนวณจ่ายตามจริง.....	58
20	ประมาณการงบกระแสเงินสด..... ระดับปริญญาตรี	59
21	ประมาณการงบดุล.....	60
22	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	61
23	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	62
24	แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	63

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แผนผังองค์กร.....	14
2	ภาพจำลองภายในร้าน.....	21
3	ร่มพับ.....	23
4	ปฏิทินตั้งโต๊ะ.....	23
5	เสื้อยืด.....	23
6	ถุงเท้า.....	24
7	แท่งไฟ.....	24
8	แก้วน้ำ.....	24
9	แท่งไฟ official.....	25
10	หมอน.....	25
11	สายห้อยโทรศัพท์.....	25
12	ถุงกระดาษ.....	26
13	พวงกุญแจ.....	26
14	ซองเอกสาร.....	26
15	รูปถ่าย-รูปภาพ.....	26
16	CD DVD นำเข้า.....	27
17	พัด.....	27
18	นิตยสารนำเข้า.....	27
19	ผ้าเชียร์.....	28
20	ปกงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี.....	28
21	สมุดบันทึก.....	28
22	กระดาษโน้ต.....	29
23	เทป.....	29
24	แผนผังโครงการที่ตั้งร้าน.....	30
25	แผนผังที่ตั้งร้าน.....	31
26	ภาพจำลองภายในร้าน.....	31

ภาพที่		หน้า
27	ภาพจำลอง ตกแต่งภายในร้าน.....	32
28	แผนผังกระบวนการบริการ.....	35



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

# บทที่ 1

## วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

### วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์หลักในการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มประกอบกิจการประเภทร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี ตลอดจนเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและระบบการจัดการภายในร้านอย่างมีระบบ บรรลุเป้าหมายแผนธุรกิจและเป็นปัจจัยในการนำความสำเร็จมาสู่การบริหารงานภายในกิจการในด้านต่างๆ ได้แก่ การตลาด การบริหารจัดการ และการเงิน เป็นต้น

### พันธกิจ

เป็นร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี ร้านเอฟซี สตาร์กีฟซื้อป จำหน่ายอุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ ซึ่งมีลักษณะและรูปแบบของสินค้าที่ไม่เหมือนใคร เช่น ปากกาทรงหลอดยาสีฟัน สมุดบันทึกทำมือลายการ์ตูน เป็นต้น และสินค้าของสะสมดารานักร้องเกาหลีมากมาย ได้แก่ ซองใส่เอกสาร สมุดบันทึก อัลบั้มภาพ กระเป๋า ซองดินสอ พวงกุญแจ เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน ราคาไม่สูงมาก เหมาะกับผู้บริโภคที่ชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี เป้าหมายหลักคือนักเรียน นักศึกษา และเป้าหมายรองคือบุคคลทั่วไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจ

### ประวัติความเป็นมา

ปัจจุบันความนิยมในวัฒนธรรมเกาหลีกำลังได้รับความนิยมและนับวันก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้น สังเกตได้จากภาพยนตร์หรือละครของประเทศเกาหลีใต้ที่แพร่ภาพออกอากาศทางโทรทัศน์เริ่มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ นอกจากความนิยมในละครของเกาหลีแล้ว รายการโทรทัศน์ที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นวัยรุ่นก็จะนำเสนอเรื่องราวต่างๆ ที่เกี่ยวกับประเทศเกาหลีได้ ไม่ว่าจะเป็นด้านวัฒนธรรม สถานที่ท่องเที่ยว ชีวิตความเป็นอยู่ของคนชาติเกาหลีใต้ ทำให้ความนิยมในวัฒนธรรมของวัยรุ่นเพิ่มมากขึ้น

ในช่วงรอบปีที่ผ่านมาศิลปินเกาหลีไม่ว่าจะเป็น บอยแบนด์ (Boy band) หรือเกิร์ลกรุ๊ป (Girl group) ต่างพุ่งเป้ามาลุยเจาะกลุ่มแฟนคลับชาวไทยให้อยู่หมัด ตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ศิลปินแดนกิมจิ บินมาเมืองไทยไม่ขาดสายจนกลายเป็นกระแสพอเวลาผ่านไปจากความชื่นชอบซีรี่ส์เกาหลีหลายๆ ก็แผ่เข้ามาเป็นแฟนคลับ ศิลปินเกาหลี แคมแต่ละศิลปินแต่ละวงก็มีแฟนๆ จับกลุ่มแบบติดหนึบทีเดียว จนทำให้อุดหนุนกับอิทธิพลของพวกเขาที่แผ่กว้างมาถึงประเทศไทยอย่างรวดเร็ว

จากบทความข้างต้นจะเห็นได้ว่านอกจากความนิยมในเรื่องละครเกาหลี วัฒนธรรมเกาหลี เพลงเกาหลีก็ได้รับความนิยมค่อนข้างมากเช่นกันจนเกิดเป็นวัฒนธรรม เค-ป๊อป ฟิวเจอร์ขึ้นมา จึงเกิดกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการสะสมของสะสม (Giftshop) สไตส์เกาหลีของศิลปินที่ชื่นชอบ และเนื่องด้วยบริเวณสยามสแควร์เป็นแหล่งรวมตัวของวัยรุ่น เป็นศูนย์กลางการขายสินค้าแฟชั่น อีกทั้งยังเป็นบริเวณที่นิยมมาจัดกิจกรรมโชว์ตัวของดารานักร้องเกาหลีที่มาเมืองไทย จึงเป็นจุดที่เหมาะสมแก่การเปิดร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตส์เกาหลี

จากความนิยมที่กล่าวข้างต้น ทำให้เจ้าของกิจการเล็งเห็นถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี ในรูปแบบร้านขายสินค้าเกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลี เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีความชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี

### รายชื่อหุ้นส่วน/ผู้ถือหุ้น และสัดส่วนการถือครอง

#### ตารางที่ 1 รายชื่อหุ้นส่วน/ผู้ถือหุ้น และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ	ทุน	สัดส่วน(%)
1.	นางสาวชลกร สุขอาบใจ	เจ้าของกิจการ	100,000.00	50%
2.	นางสาวมีสลิณ เทียนก้อน	เจ้าของกิจการ	100,000.00	50%
			200,000.00	100%

### ที่มาของเงินทุน

ร้านเอพี สตาร์ทีพีโอพีมีแหล่งเงินทุนคือเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการทั้งสอง

### ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

#### ตารางที่ 2 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาในการดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	1 เดือน	27 มิ.ย.-27 ก.ค. 55
2.	ศึกษาตลาดเป้าหมายและลักษณะลูกค้า	1 เดือน	27 มิ.ย.-27 ก.ค. 55
3.	จัดหาทำเลที่ตั้ง	1 เดือน	28 ส.ค.- 27ก.ย. 55
4.	จัดซื้อสินค้า	2 เดือน	28 ก.ย.- 27 พ.ย. 55
5.	จัดซื้ออุปกรณ์ตกแต่งร้าน	2 สัปดาห์	28 ก.ย.-11 ต.ค.55
6.	จัดร้านเพื่อการจำหน่าย	2 สัปดาห์	28 พ.ย. - 11ธ.ค.55
7.	เปิดดำเนินการ	1 วัน	12 ธ.ค. 55
รวมระยะเวลาดำเนินการทั้งสิ้น		4 เดือน 15 วัน	

ตารางที่ 3 ระยะเวลาขั้นตอนในการดำเนินงาน

เดือน (สัปดาห์) กิจกรรม	ม.ย.				ก.ค.				ส.ค.				ก.ย.				ต.ค.				พ.ย.				ธ.ค.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ																												
2. ศึกษาเป้าหมายและลักษณะของลูกค้า																												
3. จัดหาทำเลที่ตั้ง																												
4. จัดซื้อสินค้า																												
5. จัดซื้ออุปกรณ์ตกแต่งร้าน																												
6. จัดร้านเพื่อการจำหน่าย																												
7. เปิดดำเนินการ																												

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### สภาวะอุตสาหกรรมสินค้าศึกษาภัณฑ์

ในช่วงปี 2543 เป็นช่วงที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ นิยมสินค้าประเภทศึกษาภัณฑ์และของขวัญเป็นจำนวนมาก (เดือนจิตร สุรินทวงศ์, 2550) ส่งผลให้ธุรกิจประเภทนี้เติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการที่เห็นช่องทางในขณะนั้นต่างนิยมเปิดธุรกิจร้านศึกษาภัณฑ์และของขวัญเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นชุมชนขนาดใดก็ตาม ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเน้นตั้งร้านใกล้กับสถานที่สำคัญๆ เช่น โรงเรียน มหาวิทยาลัย สถานที่ราชการ หรือหน้าตลาดนัด เป็นต้น ธุรกิจร้านขายศึกษาภัณฑ์ และของขวัญเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานได้ไม่ยากหากมีการบริหารจัดการที่ดี และทำเลที่ตั้งเหมาะสม กล่าวคือมีความสะดวกสบายในการเดินทาง ถ้าตั้งอยู่ในซอยๆ นั้นก็จะต้องมีอะไรที่ดึงดูดให้ผู้บริโภคไปที่แห่งนั้นอยู่เป็นประจำ จึงจะเป็นที่ๆ ถูกค่าให้ความสนใจ และดึงดูดให้อยากมาที่ร้านโดยไม่ต้องทางไปถึงห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ เนื่องจากว่าเครื่องเขียน หรือเครื่องใช้สำนักงานมีความสำคัญ และจำเป็นต่อคนทำงาน นักเรียน นักศึกษาที่ต้องใช้เครื่องเขียนหรือเครื่องใช้สำนักงานในการทำงาน การเรียนหรือของขวัญที่สามารถนำไปให้บุคคลอื่นในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ วันเกิด วันแม่ วันวาเลนไทน์ เป็นต้น

##### สภาวะอุตสาหกรรมเกาหลี

เค-เวฟ หรือกระแสคลื่นเกาหลีที่กระทบฝั่งไทยอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงทศวรรษจากความคลั่งไคล้คลื่นอาววัฒนธรรมชาติผ่านกลุ่มศิลปินดาราที่ต่อ ยอดไปถึงความนิยมในกลุ่มสินค้าต่างๆ อย่างเครื่องสำอาง ร้านอาหารและอื่นๆ อีกมากมาย (ดวงใจ จิตต์มงคล, 2554) เมื่ออุตสาหกรรมบันเทิงของประเทศเกาหลีได้รับความนิยมแล้ว ผลกระทบทางด้านวัฒนธรรม เศรษฐกิจก็จะขึ้นตามไปด้วยเพราะตราสินค้า แฟชั่น เพลงที่ถูกสอดแทรกเข้ามาในแผ่นฟิล์ม เพลงการ์ตูนกลายเป็นความนิยมและภูมิปัญญาที่จะได้ใช้ตามนางเอกพระเอกในภาพยนตร์



สังคมไทยในปัจจุบัน กระแสความนิยมญี่ปุ่น เริ่มลดระดับลงและเปลี่ยนมาเป็นกระแสความคลั่งไคล้ เกาหลี ทำให้เกิดปรากฏการณ์ใหม่คือกระแสความนิยมเกาหลีซิดสุด หรือ เกาหลีพีเวอร์ ที่เรียกกันว่า Hallyu ในภาษาเกาหลี ที่แปลว่า การนิยมบริโภคลินค้าเกาหลี ทำให้ทุกวันนี้หลายคนสนใจหันมานิยมความเป็นเกาหลีมากขึ้นเพื่อไม่ให้หลุดยุคและตามทันกระแส ทั้งหันมาใช้สินค้าเกาหลีมากขึ้น เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ เครื่องสำอางและรวมถึงการศึกษา วัฒนธรรมประเพณีแบบเกาหลี เพิ่มมากขึ้น อาหารเกาหลีและภาษาเกาหลี ดูได้จากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีโรงเรียน สอนภาษารวมถึงโรงเรียนที่เปิดสอนในลักษณะ โรงเรียนกวดวิชาผุดขึ้นราวกับดอกเห็ด จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์และศูนย์วิจัยกสิกรไทยต่างให้ข้อมูลตรงกันถึงการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจนี้ โดยมีมูลค่าตลาดรวมนับ 5,000 ล้านบาท แม้ว่าจากต้นปีที่ผ่านมา มีโรงเรียนสอนภาษาที่มีชื่อเสียงจะปิดตัวลง 3-4 แห่ง ซึ่งคาดว่ามาจากการขาดแคลนบุคลากรผู้สอน แต่อีกด้านยังมีโรงเรียนสอนภาษาอีกหลายแห่งที่เตรียมขยายสาขาในปีนีเช่นกัน ทุกอย่างเริ่มเข้ามาตีตลาดไทยมากขึ้นและเข้ามาอย่างรวดเร็ว จนทำให้กระแสญี่ปุ่น หรือ J-POP ที่มีอยู่เดิมในประเทศไทย ซาลงอย่างเห็นได้ชัด การที่คนไทยนิยมความเป็นเกาหลี หรือ K-POP มากขึ้นนั้น มาจากสื่อที่ผ่านออกมาให้คนไทยได้เห็นและรู้สึกตามนั้นคือละคร โทรทัศน์คนไทยเห็น วัฒนธรรม ธรรมชาติ และอื่นๆ ของประเทศเกาหลี ผ่านทางนี้จนทำให้รู้สึกชอบและมีความต้องการต่าง ๆ ตามมา เช่น ต้องการไปเที่ยวและชมประเทศเกาหลี ในมุมมองต่าง ๆ รวมถึงไปเยือนรอยเกาหลีตามอย่างละครเรื่องนั้นที่ได้ดู ทำให้ผลผลิตของเกาหลีมีการขยายตัวมาก สินค้าต่างๆ ได้รับการตอบรับอย่างดี แม้จะเพิ่งเปิดตัวก็ตาม ทำให้มีเม็ดเงินมหาศาลไหลออกนอกประเทศ ยอดขายสินค้าเกาหลีในไทย เพิ่มมากขึ้นมีการนำเข้าสินค้าอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นมากในอนาคตอาจทำให้เกิดช่องว่างระหว่าง สินค้าเกาหลีและสินค้าไทย และทำให้ไทยต้องนำเข้าสินค้าเกาหลีเพิ่มมากขึ้นและการใช้โอกาสนี้เป็นเครื่องมือในการหาทำไรและผลประโยชน์เข้าหน่วยงาน โดยมีการนำเข้าทั้งละคร สินค้า การจัดแสดงคอนเสิร์ตของศิลปินเกาหลีในไทยและการจัดนำเที่ยวเกาหลีเพื่อปลูกกระแสและดึงดูดให้คนไทยบริโภคในสิ่งนั้นต่อไปอย่างที่เคยเป็นมาในการบริโภคสินค้าญี่ปุ่นอย่างมากในอดีต

#### สถานะตลาด

ร้าน เอฟซี สตาร์ก็ฟซื้อปตั้งอยู่บริเวณสยามสแควร์ เป็นศูนย์การค้าเปิดโล่งแนวราบขนาดใหญ่ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกปทุมวันมีพื้นที่ทางทิศเหนือติดกับถนนพระราม 1 และทางทิศตะวันตกติดกับถนนพญาไททางด้านทิศตะวันออกติดกับถนนอังรีดูนังต์และทางทิศใต้คือซอยจุกพา

64 ซึ่งในบริเวณใกล้เคียงยังมีศูนย์การค้ามาบุญครอง สยามดิสคัฟเวอรี่ สยามเซ็นเตอร์ สยามพารากอน และยังติดกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยอีกด้วย รวมถึงวัดปทุมวนาราม วังสระปทุม และสนามศุภชลาศัยเป็นต้น ส่วนการเดินทางมายังสยามสแควร์นั้น ยังสามารถเดินทางมาได้โดยรถไฟฟ้าบีทีเอส โดยสถานีสยามยังเป็นสถานีเปลี่ยนเส้นทางของรถไฟฟ้าบีทีเอส สายสุขุมวิท และ สายสีลม อีกด้วย

จุดเด่นของย่านนี้คือจะมีตึกสูง ออฟฟิศต่างๆ และร้านค้าปลีกอยู่ในตึกหรือรอบตึกซึ่งความเจริญที่เกิดขึ้นนั้นมาจากการที่ย่านนี้เป็นแหล่งที่ทำงานของคนในพื้นที่ใกล้เคียง เป็นสถานที่นัดหมาย ประชุม ในธุรกิจต่างๆ ย่านนี้ โรงแรมระดับ 4-5 ดาว ร้านอาหาร ในวันธรรมดาจะมีคนพลุกพล่านช่วงกลางวันและหัวค่ำ โดยวัตถุประสงค์ของการไปย่านนี้คือการไปเพื่อพักผ่อนหย่อนใจ ซื้อสินค้าเสื้อผ้าแฟชั่น ของสะสม (Giftshop) ต่างๆ รับประทานอาหารเพราะมีศูนย์กลางหลายแห่งในบริเวณนี้ และยังมีกิจกรรมต่างๆ ให้ร่วมสนุก

ธุรกิจในสยามสแควร์มีความหลากหลาย ทั้งแฟชั่น อาหาร พื้นที่โฆษณา โรงเรียนกวดวิชา สังคมวัยรุ่น หรือในแวดวงทางการธุรกิจการตลาด เป็นสถานที่ที่มีการทดลองสินค้าและกิจกรรมการตลาดแบบแปลกใหม่และเข้มข้นที่สุดแห่งหนึ่งมีจำนวนคนเดินในสยามสแควร์ในวันธรรมดาเฉลี่ยวันละ 20,000 คน วันหยุดไม่ต่ำกว่า 50,000 คน ซึ่งแต่ละคนมีกำลังซื้อเฉลี่ย 1,000 บาท/ครั้ง/คน ในการซื้อสินค้าและบริการฟุ่มเฟือย (ปภัสรา, คล้ายชม, 2555)

## การแบ่งส่วนตลาด

ลักษณะที่ใช้ในการแบ่งส่วนตลาดคือการแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation) และการแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม (Behavioral Segmentation)

## ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 1. การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะประชากรศาสตร์ที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย ได้แก่ อายุ เพศ ขนาด ครอบครัว รายได้ การศึกษา และอาชีพ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546: 113) ส่วนในกรณีของร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตส์เกาหลิจจะใช้ลักษณะด้านประชากรศาสตร์โดยแบ่งตามเพศ และรายได้ ตัวอย่างเช่น เพศหญิง ได้แก่ ปากกา ดินสอ แฟ้มเอกสาร เข็มกลัดคารา นักร้องเกาหลีส ที่ห้อยโทรศัพท์มือถือ พัด ป้ายไฟ-แท่งไฟไว้ใช้ในการเชียร์คารา นักเกาหลีสที่ชื่นชอบ เพศชาย ได้แก่ ถุงเท้า เข็มขัด ผ้าเช็ดหน้า กระเป่าเป้ ในด้านของรายได้ เช่น รายได้ต่ำ

คืออยู่ในช่วงที่เป็นนักเรียน นักศึกษา การซื้อเครื่องเขียนหรือของที่ระลึกของคารานักร้องเกาหลีส เช่น เวลามีการจัดกิจกรรมโชว์ตัวหรือคอนเสิร์ตของคารานักร้องเกาหลีส ลูกค้านี้มีนิยามมาซื้อ เพื่อนำไปประกอบการดูกิจกรรมโชว์ตัวหรือคอนเสิร์ตของคารานักร้องเกาหลีสที่ราคาของสินค้าไม่เกิน 300 บาท แต่ในขณะที่รายได้ปานกลางถึงรายได้สูง คืออยู่ในช่วงของวัยทำงาน หรือวัยที่มีครอบครัวการซื้อเครื่องเขียน หรือของสะสมของคารานักร้องเกาหลีสราคาจะอยู่ที่ระดับปานกลาง เช่น การซื้อของขวัญตามเทศกาลต่างๆ โดยเป็นของที่เหมาะสมกับผู้รับที่ราคา 500 บาทขึ้นไป เหล่านี้เป็นต้น

## 2. การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม (Behavioral Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมอาศัยพื้นฐานของผู้บริโภคในด้านต่างๆ เช่น ความรู้ ทักษะ การใช้ผลิตภัณฑ์ หรือปฏิกิริยาตอบสนองต่อผลิตภัณฑ์ การเกิดพฤติกรรมต้องอาศัยตัวแปรด้านพฤติกรรม (Behavioral Variables) มากกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมขึ้น นักการตลาดจำนวนมากเชื่อว่าตัวแปรทางพฤติกรรมที่ยกตัวอย่างมา ได้แก่ โอกาส และประโยชน์ เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการสร้างส่วนแบ่งทางการตลาด

**2.1 โอกาส (Occasions)** ช่วงเวลาในแต่ละวัน สัปดาห์ เดือน ปี ที่ผู้บริโภค แยกแยะโอกาสการใช้สินค้า เช่น โอกาสสำคัญในช่วงวันหยุดหรือเทศกาลการ เช่น การให้ของขวัญ เนื่องในวันเกิด วันวาเลนไทน์ วันแต่งงาน ตัวอย่างเช่นลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่ร้าน เอฟ ซี สตาร์ ก็ฟช็อป ส่วนใหญ่ ต้องการซื้อสินค้าที่เป็นของขวัญวันเกิด ที่มีลักษณะแปลกใหม่ สไตส์เกาหลีส และเมื่อบริเวณลานห้างสรรพสินค้าบริเวณนั้น จัดกิจกรรมทางการตลาด (Event Marketing) ที่นำคารานักร้องเกาหลีสมาแสดง กลุ่มแฟนคลับที่ชื่นชอบจะต้องการสินค้าที่เป็นของสะสมเกี่ยวกับคารานักร้องเกาหลีสคนนั้นๆ เช่น แท่งไฟ ป้ายเชียร์รูปคารานักร้องเกาหลีส เป็นต้น

**2.2 ประโยชน์ (Benefits)** ผู้บริโภคอาจจำแนกเป็นกลุ่มได้จากประโยชน์ที่ต้องการ คนทั่วไปมักพิจารณาซื้อผลิตภัณฑ์โดยดูจากประโยชน์ที่จะได้รับในผลิตภัณฑ์ที่เหมือนกัน ประเภทของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าของร้าน เอฟ ซี สตาร์ ก็ฟช็อป เช่น ลูกค้าที่เป็นพนักงานออฟฟิศจะนิยมสินค้าจำพวกเครื่องเขียนสไตส์เกาหลีส จำพวก สมุดโน้ต ปากกา ดินสอ แฟ้มเอกสาร เป็นต้น

## ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมี 2 กลุ่มคือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่มีความชื่นชอบการนำเครื่องเกาหลี

## ขนาดของตลาด และแนวโน้มตลาด

กิจการประเภทร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีมีระดับการลงทุนที่ไม่แน่นอน เพราะต้องอาศัยความชอบ และการบอกต่อของลูกค้า ในเรื่องของสินค้าของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี รวมไปถึงการบริการที่ดี และราคาไม่สูงจนเกินไป ซึ่งมีความเสี่ยงในการไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ดังนั้นการเปิดกิจการประเภทร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีในทำเลที่ตั้งบริเวณสยามสแควร์ซึ่งเป็นเป็นแหล่งรวมตัวของวัยรุ่น และยังใกล้กับสถานศึกษาอีกด้วย จึงมีโอกาที่จะประสบความสำเร็จ

## ลักษณะลูกค้า

1. กลุ่มของวัยรุ่น นักเรียน หรือนักศึกษาที่สถานศึกษาอยู่ในบริเวณรอบๆ หรือนิยมมารวมตัวกันบริเวณนั้น
2. บุคคลทั่วไปที่มีความต้องการสะสมของสะสมดารานำเครื่องเกาหลี ต้องการใช้เครื่องเขียน หรือเครื่องใช้สำนักงาน และของขวัญ

## ความต้องการและปริมาณสินค้า หรือบริการ ระดับปริญญาตรี

เป็นลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย (End User) มีความต้องการไปใช้ส่วนตัว หรือสะสมของสะสมดารานำเครื่องเกาหลี และเป็นของขวัญให้ผู้อื่น การซื้อสินค้าในแต่ละครั้งเป็นจำนวนน้อย และมีบริการห่อของขวัญให้กับลูกค้าที่ต้องการนำไปมอบให้กับผู้อื่นโดยไม่คิดค่าบริการ บุคคลที่มีความต้องการในสินค้าจะเป็นกลุ่มบุคคลตามที่กล่าวมาแล้วในลักษณะลูกค้าคือ เป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่ต้องการใช้สินค้า

## สภาพการแข่งขัน

เป็นการแข่งขันที่ไม่รุนแรง เนื่องจากมีลักษณะตลาดเป็นตลาดที่มีคู่แข่งน้อยราย โดยมีคู่แข่งเพียง 3 รายเท่านั้น ในบริเวณสยามสแควร์นั้นมีร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลียู่ 3 ร้าน ได้แก่ ร้าน SoulZone Korea ร้าน Shopping Mall DVD ร้านเหล่านี้สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าเกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลีสินค้าจำพวกเครื่องเขียนมีน้อย ทางด้านร้าน LOFT สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องเขียน ของเล่น ของขวัญที่นำเข้ามาจากต่างประเทศจึงมีราคาสูง

สำหรับสินค้าที่ทางคู่แข่ง และทางร้านมีลักษณะที่เหมือนกันคือ ของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีส ไม่ว่าจะเป็นผ้าเช็ดตัวดารานักร้องเกาหลีสื่อลายสัญลักษณ์ประจำวงของดารานักร้องเกาหลีส กระเป๋า พัด พวงกุญแจ สายห้อยโทรศัพท์ ซีดีเพลงของนักร้องเกาหลีส รูปดารานักร้องเกาหลีส ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีเครื่องเขียน เช่น ปากกา ดินสอ ยางลบ สมุด แฟ้มใส่เอกสาร เป็นต้น และทางร้านจะนำสินค้าของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีสเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งร้านเอฟซี สตาร์ก็พร้อมขายสินค้าที่สร้างความแตกต่างไปจากคู่แข่งเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคสนใจสินค้าและจดจำชื่อร้านเพื่อจะได้เป็นลูกค้าประจำของตน

## คู่แข่ง

คู่แข่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ คู่แข่งทางตรง และคู่แข่งทางอ้อม

### 1. คู่แข่งทางตรง

1.1 ร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีส คือร้าน SoulZone Korea ที่อยู่บริเวณสยามสแควร์ซอย 3 ร้านนี้จำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าสะสมเกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลีส เช่น รูปภาพดารานักร้องเกาหลีสขนาดใหญ่ หมอนอิงรูปดารานักร้องเกาหลีส แฟ้มใส่เอกสาร แท่งไฟ พัด พวงกุญแจ เป็นต้น

1.2 ร้าน Shopping Mall DVD เป็นร้านที่จำหน่ายสินค้าประเภท ซีดี ดีวีดีของนักร้องเกาหลีส ละครชุด (ซีรี่ย์เกาหลีส) และขายของสะสมของดารานักร้องเกาหลีส เช่น สื่อรูปดารานักร้องเกาหลีส ภาพขนาดใหญ่ของดารานักร้องเกาหลีส แท่งไฟ เป็นต้น

## 2. คู่แข่งขันทางอ้อม

2.1 ร้าน LOFT สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องเขียน เช่น สมุดบันทึก ปากกา ดินสอ เป็นต้น ของเล่น ของขวัญที่นำเข้ามาจากต่างประเทศจึงมีราคาสูง อยู่บริเวณในชั้น 5 ของห้างสยามดิสคัฟเวอรี่ ซึ่งมีเวลาเปิด-ปิดเป็นเวลา

2.2 ศูนย์หนังสือจุกๆ เป็นร้านขายหนังสือเป็นส่วนใหญ่ และจำหน่ายเครื่องเขียนที่มีลักษณะเหมือนกัน แต่สินค้าที่ขายมีความหลากหลายน้อยกว่า ไม่ค่อยมีความโดดเด่น อยู่บริเวณใกล้กับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ส่วนแบ่งตลาด

ในช่วงแรกที่กิจการร้านเปิดใหม่นั้น ได้มีร้านที่ทำธุรกิจประเภทนี้อยู่ก่อนแล้ว 2 ร้าน คือ

1. ร้าน SoulZone Korea ซึ่งเป็นร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลี ที่อยู่บริเวณสยามสแควร์ซอย 3 ร้านนี้จำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าสะสมเกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลี เช่น รูปภาพดารานักร้องเกาหลีขนาดใหญ่ หมอนอิงรูปดารานักร้องเกาหลี แฟ้มใส่เอกสาร แท่งไฟ พัด พวงกุญแจ เป็นต้น ซึ่งมีลักษณะคล้ายกัน

2. ร้าน Shopping Mall DVD เป็นร้านที่จำหน่ายสินค้าประเภท ซีดี ดีวีดีของนักร้องเกาหลี ละครชุด (ซีรี่ย์เกาหลี) โดยเฉพาะ

จากที่กล่าวมานี้จึงทำให้การแข่งขันแบ่งตลาดเป็นไปด้วยความยากลำบาก ด้วยความเป็นร้านที่มีการจัดการที่ดี กล่าวคือมีการจัดร้านที่ทันสมัย หาของง่าย ร้านมีขนาดกว้างขวาง สินค้าของทางร้านจะมีรูปแบบใหม่ๆมานำเสนออยู่เสมอ รับสั่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้า (Pre-order) ทำให้เป็นที่นิยมของลูกค้า เนื่องจากสินค้าตรงกับความต้องการ

## ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

### 1. จุดแข็ง (Strengths)

1.1 สินค้ามีความโดดเด่น และทันสมัย เนื่องจากร้านที่เป็นคู่แข่งคือ ร้าน SoulZone Korea และร้าน Shopping Mall DVD ไม่มีสินค้าประเภทเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี สินค้าบางอย่างเป็นสินค้าเก่าที่ขายไม่ค่อยได้

12 มีการบริการที่ดี เป็นกันเอง และมีความเข้าใจ ติดตามข่าวสารของดารานักร้อง เกาหลีอยู่ตลอดเวลา จึงตอบคำถามและแนะนำลูกค้าได้ดี

13 ท่าเลที่ตั้ง ตั้งอยู่ในย่านการค้า ที่มีลูกค้าวัยรุ่น นักเรียนนักศึกษาและพนักงานบริษัท ในละแวกใกล้เคียง

14 เทคโนโลยี ทางร้านมีบริการรับสั่งซื้อสินค้ากับเว็บไซต์ต่างประเทศตามที่ลูกค้า ต้องการ และมีเว็บไซต์ของทางร้านเองที่จะอัพเดทสินค้าที่มาใหม่ บริการสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ส่งสินค้าถึงบ้านทางไปรษณีย์

15 ราคา เนื่องจากสินค้าเหมือนกับ ร้าน SoulZone Korea และ Shopping Mall DVD จึง ต้องมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเข้ามาใช้ โดยลดราคาสินค้าที่คล้ายกัน เช่น ลดราคาพวงกุญแจ ชื่อ 2 แกรม 1 เป็นต้น

## 2. จุดอ่อน (Weaknesses)

2.1 ต้นทุนสูง เนื่องจากร้านเอฟซี สตาร์ก็ฟซื้อที่เป็นตัวแทนจำหน่าย (Supplier) นำ ของมาจัดจำหน่ายในราคาที่ต้นทุนสูงทำให้ไม่ได้กำไรเท่าที่ควร เนื่องจากสินค้าบางส่วนนำเข้ามา จากต่างประเทศ เช่น ซีดีเพลงนักร้องเกาหลีต้นทุนราคา 300 บาท รวมค่าขนส่งด้วย ทำให้ขายได้ ในราคา 500 บาทเท่านั้น เป็นต้น

2.2 สินค้าจำพวกของที่ระลึกมีจำนวน และชนิดที่น้อยกว่าคู่แข่ง หรือบางอย่างไม่มีเลย ส่งผลให้ทำยอดขายไม่ได้เท่าที่ควร เช่น ซีดีเพลงของนักร้องเกาหลี เนื่องจากร้านเอฟซี สตาร์ ก็ฟซื้อเพิ่งเริ่มกิจการ ทำให้มีสินค้าน้อยกว่าคู่แข่ง เป็นต้น

2.3 การคัดสรรลูกจ้าง หรือพนักงานเป็นไปด้วยความยากลำบาก เนื่องจากว่าธุรกิจ ศึกษาภัณฑ์ และขายของที่ระลึก (Giftshop) สไตล์เกาหลีนั้นเป็นธุรกิจขนาดเล็ก

2.4 ร้านมีขนาดเล็กและราคาแพง ทำให้มีพื้นที่ในการวางสินค้าน้อย

## การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

### 3. โอกาส (Opportunities)

3.1 ความต้องการของผู้บริโภคนิยมสินค้าของที่ระลึก (Giftshop) สไตล์เกาหลีส่งผลให้ มียอดขายในส่วนของที่ระลึก (Giftshop) สไตล์เกาหลีมามาก

3.2 การที่ดารานักร้องเกาหลีมาโชว์ตัว หรือมาแสดงคอนเสิร์ตบริเวณสยามสแควร์ซึ่งอยู่ใกล้เคียงกับร้าน จะทำให้มีลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนที่ชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี ( Fanclub ) เพิ่มมากขึ้น

3.3 คู่แข่งขันมีน้อยราย ปัจจุบันคู่แข่งทางตรงมี 2 ร้านคือ ร้าน SoulZone Korea และร้าน Shopping Mall DVD ซึ่งส่วนแบ่งการตลาดยังไม่ต่างกันมาก ส่งผลให้ทางร้านมีแรงบันดาลใจในการแข่งขัน เพื่อไปสู่การเป็นผู้นำทางการตลาด

#### 4. อุปสรรค (Threats)

4.1 เนื่องจากร้านเอฟซี สตาร์กีฟช้อปปิ้ง เป็นร้านที่เพิ่งเปิดใหม่ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้ามากนัก

4.2 สินค้าบางส่วนที่ต้องสั่งมาจากต่างประเทศ และใช้เวลานานในการสั่งซื้อสินค้า การรอสินค้า จึงส่งผลให้ไม่สามารถสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ทันที ทำให้ลูกค้าที่ไม่สามารถรอได้หันไปซื้อสินค้าจากร้านคู่แข่ง

4.3 สภาพเศรษฐกิจ เป็นไปในทิศทางที่ไม่ดีเกิดสภาวะเงินฝืด

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



**บทที่ 4**  
**แผนการบริหารจัดการ**

**รายละเอียดธุรกิจ**

ชื่อกิจการ	ร้านเอฟซี สตาร์กิฟช็อป (FC Star Giftshop)
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	โครงการวิภา ทาวน์ สยามซอย 6
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	เจ้าของคนเดียว
ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา	เปิดดำเนินการกิจการ 12 ธันวาคม 2555

**แผนผังองค์กร**



**หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก**

ชื่อ	นางสาวชลคร สุขอาบใจ
ตำแหน่ง	ผู้จัดการ
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ขายสินค้า จัดหาสินค้า และลงรายการบันทึกบัญชี
การศึกษา/คุณสมบัติ	ปริญญาตรี
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท
ชื่อ	นางสาวมัสลิน เทียนก้อน
ตำแหน่ง	เจ้าของร้าน และผู้จัดการ
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ขายสินค้า จัดหาสินค้า และลงรายการบันทึกบัญชี
การศึกษา/คุณสมบัติ	ปริญญาตรี
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท

## จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

### ตารางที่ 4 จำนวนบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	ผู้จัดการหรือเจ้าของร้าน	1	15,000.00	15,000.00
2	เจ้าของร้านหรือพนักงานขาย	1	15,000.00	15,000.00
รวมจำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายเงินเดือน		2	30,000.00	30,000.00

### วิสัยทัศน์

เป็นร้านขายของสะสม (Giftshop) สไตล์เกาหลีที่มีคุณภาพ บริการลูกค้าด้วยความเต็มใจ และสุภาพที่สุดในสยามสแควร์

### วัตถุประสงค์

สินค้าภายในร้านตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า และมีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา บริการลูกค้าด้วยความเป็นกันเอง ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าให้กับลูกค้าด้วยความยินดี

### เป้าหมายทางธุรกิจ

#### 1. เป้าหมายระยะสั้น

ทำการปรับปรุงร้านเพื่อเพิ่มพื้นที่ในการวางสินค้า และนำสินค้ามาวางเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

#### 2. เป้าหมายระยะกลาง

ขยายจำนวนลูกค้า หรือเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพของการบริการ

#### 3. เป้าหมายระยะยาว

รักษฐานลูกค้าเก่าไว้สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น เช่น ทำเว็บไซต์ และขยายพื้นที่ร้านออกไปให้กว้างขึ้น

### ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ในย่านสยามสแควร์มีคู่แข่งน้อยราย
2. มีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านเศรษฐกิจ เป็นศูนย์กลางของกลุ่มลูกค้าที่ตรงการ
3. มีการสร้างความสัมพันธ์ และบริการที่ดีกับลูกค้าและสม่ำเสมอ เพื่อที่ลูกค้าจะนำไป

พูดแบบปากต่อปาก



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 5**  
**แผนการตลาด**

**ผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

ร้านเอฟซี สตาร์กีฟซ็อบ เป็นร้านจำหน่ายสินค้าที่ระลึก เกี่ยวกับดารานักร้องเกาหลี และสินค้าเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี ในย่านสยามแสควร์ ดำเนินกิจการค้าปลีก ซึ่งรับสินค้ามาจากประเทศเกาหลี และจีน โดยสั่งทางเว็บไซต์ส่วนใหญ่ สินค้าบางส่วน เดินทางไปเลือกซื้อด้วยตนเอง เพื่อนำมาขายปลีกให้ผู้บริโภคครั้งสุดท้าย (End User) มีการบริการที่ดี เป็นกันเอง และมีความเข้าใจ ติดตามข่าวสารของดารานักร้องเกาหลีอยู่ตลอดเวลา จึงตอบคำถามและแนะนำลูกค้าได้ดี

**การเปรียบเทียบคู่แข่ง**

**ตารางที่ 5 การเปรียบเทียบคู่แข่ง**

การเปรียบเทียบ	ร้าน เอฟ ซี สตาร์ กีฟซ็อบ	ร้าน Soulzone Korea	ร้าน Shopping Mall DVD
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	สินค้าของสะสม ดารา นักร้องเกาหลี และเครื่องเขียนสไตล์เกาหลีมีลิขสิทธิ์	ของสะสมดารานักร้องเกาหลี	CD DVD นักร้องเกาหลี ของสะสมดารานักร้องเกาหลี
ด้านราคา (Price)	ปานกลาง-ต่ำ	ปานกลาง-สูง	ปานกลาง
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง และร้านค้าในเฟซบุ๊ก (Facebook) และขายตามงานคอนเสิร์ต	มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง	มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง
ด้านส่งเสริมการขาย (Promotion)	ลดราคา และแถมสินค้าที่ขายได้น้อย	ไม่มี	ไม่มี

### ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ร้าน เอฟ ซี สตาร์ กีฟช็อป : เป็นร้านขายสินค้าของสะสมเกี่ยวกับ ดารา นักร้องเกาหลี และเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี CD DVD นักร้องเกาหลี มีการนำเสนอสินค้าใหม่ตลอดเวลา เพื่อตอบสนองลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว มีการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบ เป็นหมวดหมู่

ร้าน Soulzone Korea : เป็นร้านขายสินค้าของสะสม ดารา นักร้องเกาหลี เช่นเดียวกัน แต่สินค้าไม่ค่อยหลากหลาย การจัดวางสินค้าไม่ค่อยเป็นระเบียบ ลูกค้าเลือกสินค้าได้ไม่สะดวก

ร้าน Shopping Mall DVD : สินค้าส่วนใหญ่เป็น CD DVD เกี่ยวกับละคร ภาพยนตร์ และนักร้องเกาหลี มีสินค้าจำพวกของสะสม ดารา นักร้องเกาหลีน้อย นำเสนอสินค้าใหม่ตลอดเวลา

### ด้านราคา(Price)

ราคาเฉลี่ยแต่ละร้านจะไม่ตายตัว กล่าวคือ บางชนิดถูกกว่า และบางชนิดแพงกว่า เช่น ซีดีเพลง เมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่นๆ แล้วพบว่าธุรกิจของคุณแข่งจะแพงกว่า เพราะของมีลิขสิทธิ์ และค่านำเข้าสินค้าในราคาที่สูงกว่า ทำให้สินค้ามีต้นทุนสูง และแต่ละร้านจะกำหนดราคาไม่เท่ากัน เป็นต้น

### ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ร้าน เอฟ ซี สตาร์ กีฟช็อป : มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง และเวลาเปิดที่แน่นอน การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่อย่างชัดเจน ทำให้การเลือกสินค้าเป็นไปได้โดยง่าย การจัดเก็บสินค้าคงเหลือมีการแยกประเภทชัดเจนทำให้ตรวจสินค้าได้ง่าย มีการตกแต่งร้านให้กับเทศกาลต่างๆเป็นประจำ และมีร้านหน้าในเฟสบุ๊ค(Facebook) ซึ่งเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขวาง และสะดวกมากยิ่งขึ้น

ร้าน Soulzone Korea : มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง แต่การจัดวางสินค้าไม่เป็นระเบียบ ทำให้การซื้อแต่ละครั้งเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก

ร้าน Shopping Mall DVD : มีร้านค้าเป็นหลักแหล่ง การจัดวางสินค้าในร้าน และสินค้าคงเหลือมีระเบียบกว่าร้าน Soulzone Korea ร้าน Shopping Mall DVD มีสินค้าให้เลือกน้อย สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นประเภท CD และ DVD

## ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

ร้าน เอฟ ซี สตาร์ ก็ฟช้อปปิ้ง : ทางร้านจัดให้มีโปรชันสำหรับลูกค้าโดยการซื้อสินค้าครบ 10 ครั้ง โดยที่เราจะมีบัตรสะสมแต้มให้ลูกค้าสามารถนำมาแลกโปสเตอร์ดารานักร้องเกาหลีที่ลูกค้าชื่นชอบได้ฟรี และมีการนำสินค้าที่ไม่ค่อยเป็นที่นิยมนำมาลดราคา หรือแถมฟรีให้กับลูกค้า สำหรับลูกค้าทางเฟสบุ๊ค (Facebook) ทางร้านจะมีการรวบรวมรายชื่อลูกค้ามาจับฉลากเพื่อแจกของรางวัล

ร้าน Soulzone Korea และร้าน Shopping Mall DVD : ไม่มีการจัดทำ การส่งเสริมการขายใดๆ ทั้งสิ้น

## เป้าหมายทางการตลาด

ร้านเอฟซี สตาร์ก็ฟช้อปปิ้ง เป็นที่รู้จักของลูกค้าที่เป็นแฟนคลับของดารานักร้องเกาหลีในย่านสยามสแควร์

## การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมี 2 กลุ่มคือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่ศึกษาในสถานศึกษาใกล้ร้าน และบุคคลทั่วไปที่ชื่นชอบดารานักร้องเกาหลี

## กลยุทธ์ทางการตลาด

### ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

#### 1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ใช้กลยุทธ์ในการเลือกสินค้าจำพวกสินค้าของสะสมเกี่ยวกับ ดารานักร้องเกาหลี และเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี CD DVD นักร้องเกาหลี โดยดูจากความต้องการของผู้บริโภค หรือระดับความสนใจของลูกค้าต่อกลุ่มดารานักร้องเกาหลี โดยดูจากสินค้าใหม่ รูปทรง รูปแบบ และความสวยงาม ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เช่น ของที่ต้นทุนไม่แพงมากเหมาะกับนักเรียน หรือนักศึกษา และผู้ที่มีรายได้ไม่มาก หรือของที่ต้นทุนสูง แต่รูปทรงสวยงามเป็นที่ถูกใจของผู้บริโภคส่วนใหญ่ เป็นต้น ในส่วนของเครื่องเขียน หรือเครื่องใช้สำนักงาน เช่น ปากกามีหลากหลายยี่ห้อ รูปทรง และขนาดต่างกัน สมุดโน้ตมีหลายขนาด และหลายลาย เป็น

ต้น และสินค้าสำหรับคอนเสิร์ตต่าง ๆ ของนักร้องคาราเกะทลี เช่น งานโชว์ตัว คอนเสิร์ตขนาดใหญ่ เล็กหรือขนาดใหญ่ ทางร้านจะมีสินค้าไว้รองรับเหล่าแฟนคลับ เช่น แท่งไฟ ผ้าเชียร์ของคารา นักร้องคนอื่น ๆ จำหน่ายให้แก่แฟนคลับ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ชื่นชอบ ศิลปินเกาหลี

จากการศึกษาความต้องการของลูกค้าว่า “ลูกค้าต้องการอะไร” จึงได้ทำการสังเกต ลูกค้าแล้วพบว่า ลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าภายในร้านต้องการสินค้ารูปแบบใหม่เท่านั้น (สินค้าของ สะสมเกี่ยวกับ คารานักร้อง เกาหลี) เพราะส่วนใหญ่จะซื้อไปใช้ ลูกค้าจึงอยากได้สินค้าที่ใหม่ และทันสมัย ดังนั้นถ้าไม่มีสินค้าใหม่มาลูกค้าก็จะเบื่อ เพราะสินค้าจะซ้ำกับที่เคยซื้อไปแล้วนั่นเอง ส่วนด้านสินค้าพวกเครื่องเขียนที่จะตอบสนองความต้องการได้จะเป็น ลูกค้าต้องการใช้อะไรใน ช่วงเวลานั้น และเห็นว่ารูปแบบแปลกใหม่น่ารักก็จะซื้อสิ่งนั้นไป

## 2. กลยุทธ์ด้านราคา

เป็นการกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยการตั้งราคาที่เป็นมาตรฐานราคาทั่วไปสำหรับเครื่องเขียน หรือของสะสมคารา นักร้องเกาหลี สำหรับสินค้าที่ ขายได้มากการกำหนดราคาขายครั้งต่อไปจะเน้นราคาต่ำเพื่อเพิ่มการหมุนเวียนของสินค้า ทั้งนี้การ ตั้งราคาของสินค้าภายในร้านนั้นมักจะไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งเสมอ เพื่อเป็นการสร้างความ ได้เปรียบในด้านของราคา

## 3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สินค้าจะรับมาจากเว็บไซต์จากประเทศจีน <http://x-t-d.taobao.com> และเว็บไซต์ [www.giftshopdesign.com](http://www.giftshopdesign.com) ซึ่งเป็นสินค้าประเภทสินค้าของสะสมเกี่ยวกับ คารานักร้อง เกาหลี ของ ใช้น่ารัก ของขวัญ และเครื่องเขียนสไตล์เกาหลีตามลำดับ เมื่อสั่งซื้อและรับมาแล้วก็จะจัด จำหน่ายเป็นการค้าปลีกให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย (End User) โดยมีกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และ บุคคลทั่วไป

## รูปตำแหน่งการจัดวางสินค้าภายในร้าน



ภาพที่ 2 ภาพจำลองภายในร้าน

ในส่วนวิธีการจัดการสินค้าคงเหลือใช้วิธีการสั่งซื้อสินค้าในรูปแบบหลากหลายแต่ที่ละทีละน้อย เพราะสินค้าประเภทของขัวญเป็นสินค้าประเภทแฟชั่นระยะเลื่อมความนิยมเร็ว ดังนั้นเพื่อป้องกันการเกิดต้นทุนจม และป้องกันระยะเวลาสินค้าคงเหลือที่อาจสูงเกินไป ในส่วนสินค้าประเภทศึกษาภัณฑ์ก็อาศัยตั้งทีละน้อยแต่หลากหลายเช่นเดียวกัน

### 4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

กิจการจะมีการแถมสินค้าให้ลูกค้าเมื่อซื้อครบตามราคาที่ทางร้านกำหนดไว้ ลดราคาสินค้าที่ค้างสต็อกเป็นเวลานานๆให้กับผู้บริโภค ตั้งสินค้าบางประเภทราคาต่ำเพื่อให้การหมุนเวียนรวดเร็ว และกิจการยังมีบริการรับห่อของขวัญให้ฟรีสำหรับผู้บริโภค หรือลูกค้าที่ซื้อของกับทางร้านแล้วนำไปเป็นของขวัญให้กับผู้อื่น ซึ่งวัตถุประสงค์ทางการตลาดในการทำการส่งเสริมการตลาด คือรักษารฐานลูกค้าเก่าไว้ โดยการส่งเสริมการตลาดที่กล่าวไว้ในข้างต้น ทำให้มีลูกค้ามาซื้อสินค้าที่กิจการเพิ่มขึ้น



ตารางที่ 6 แสดงราคาสินค้าภายในร้าน

ประเภทของสินค้า	ราคาขาย (บาท)	ราคาทุน (บาท)
<b>ของสะสมดารานักร้องเกาหลี่</b>		
ร่มพับ	350	104
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	250	104
เสื้อยืด	290	156
ถุงเท้า	80	52
แท่งไฟ	250	145.6
แก้วน้ำ	250	78
แท่งไฟofficial	670-900	450-540
หมอน	399	208
สายห้อยโทรศัพท์มือถือ	90	31.2
ถุงกระดาษ	80	52
พวงกุญแจ	70	41.6
ซองใส่เอกสาร	150	90
รูป	กล่องละ 200	130
CD DVD นำเข้า	650-1520	399-885
พัด	80	41.6
นิตยสารนำเข้า	450	256
ผ้าเช็ดตัว	129	80
<b>เครื่องเขียนสไตล์เกาหลี่</b>		
ปากกา	29-75	12-45
สมุดบันทึก	39-299	25-185
กระดาษโน้ต	39-99	25-50
กระเป๋าดินสอ	79-229	45-150
เทปสวดหลายต่างๆ	19-79	8-55

รูปสินค้าที่มีอยู่ภายในร้าน  
ประเภทของสะสมดารานักร้องเกาหลี



ภาพที่ 3 ร่มพับ



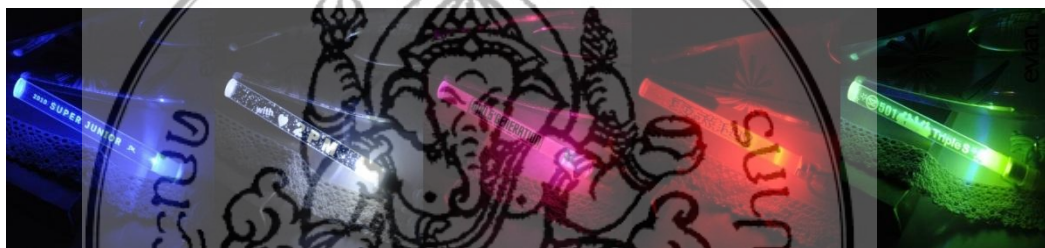
ภาพที่ 4 ปกดีนิตั้งโต๊ะ



ภาพที่ 5 เสื้อยืด



ภาพที่ 6 ถุงเท้า



ภาพที่ 7 แท่งไฟ



ภาพที่ 8 แก้วน้ำ



ภาพที่ 9 แท่งไฟofficial



ภาพที่ 10 หมอน



ภาพที่ 11 สายห้อยโทรศัพท์



ภาพที่ 12 ถุงกระดาษ



ภาพที่ 13 พวงกุญแจ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 14 ซองเอกสาร



ภาพที่ 15 รูปถ่าย-รูปภาพ



ภาพที่ 16 CD DVD นำเข้า



ภาพที่ 17 พัด

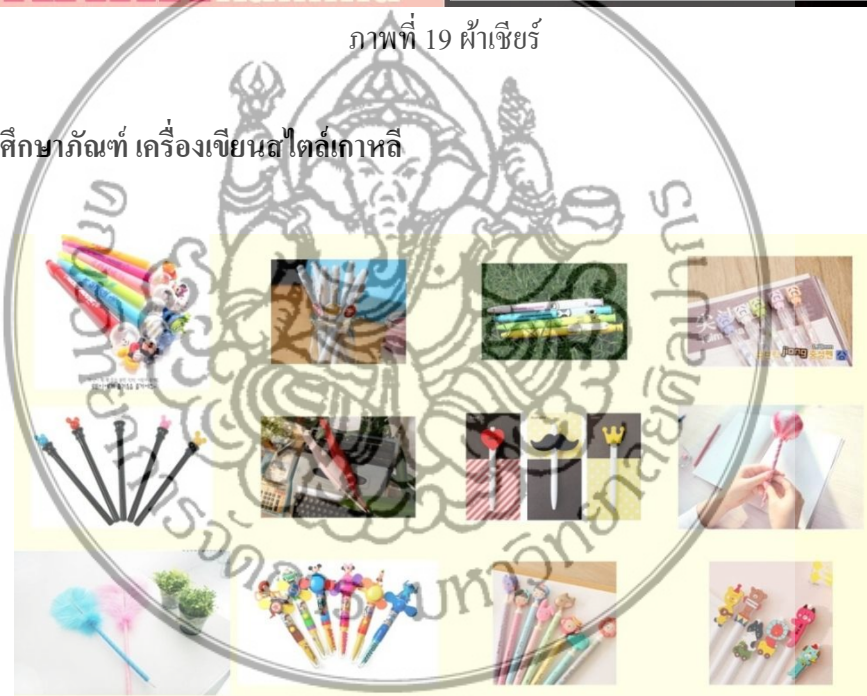


ภาพที่ 18 นิตยสารนำเข้า



ภาพที่ 19 ฟ้าเซียร์

ประเภทศึกษาภัณฑ์ เครื่องเขียนสไตล์เกาหลี



ภาพที่ 20 ปากกาว

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 21 สมุดบันทึก



ภาพที่ 22 กระดาษรีไซเคิล



ภาพที่ 23 เทป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## บทที่ 6 แผนการผลิตหรือบริการ

### สถานประกอบการในการผลิตหรือบริการ

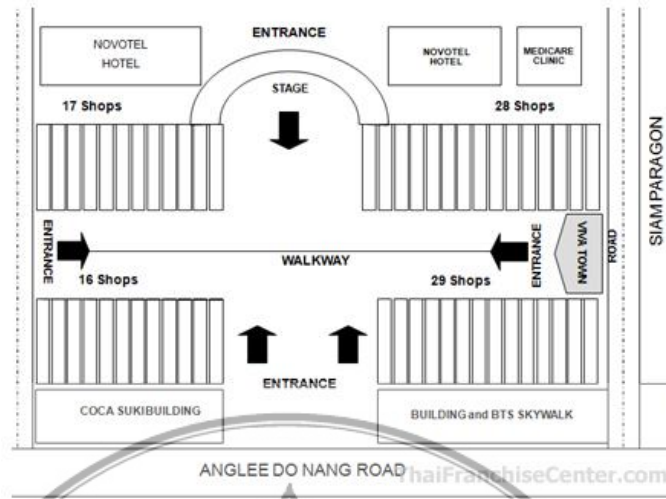
ที่ตั้งสถานที่: อยู่ถัดจากสยามซอย 6 ตรงข้ามสยามพารากอน หลังตึกโคคาโคล่า ช้าง อาคารสยามกิตติ์และ โรงแรมโนโวเทล

รายละเอียด: โครงการสยามซอยเปิดใหม่ ทำเลทอง มีแนวคิดการออกแบบเป็นลักษณะเมืองเก่าคู่ ผสมผสานความหรูหราเข้าด้วยกัน อยู่ตรงทางลงรถไฟฟ้า BTS ตรงข้ามสยามพารากอน ดิสนนใหญ่ วีวี ทาวน์ เป็นโครงการสยามซอยใหม่ มีจุดประสงค์เพื่อเป็นแหล่งช้อปปิ้ง และแฟชั่นหลากหลายของวัยรุ่น เป็นแหล่งรวม อาหาร เครื่องดื่ม เสื้อผ้าเครื่องประดับ สินค้านำเข้า สินค้าจากแหล่งผู้ผลิต ในราคากันเองที่น่าสนใจ และเป็นการส่งเสริมอาชีพสำหรับผู้ประกอบการ อีกด้วย นอกจากนี้ยังเป็นลานเอนกประสงค์ มีเวทีเล็กอยู่ตรงกลาง สำหรับคนรุ่นใหม่ได้แสดงความคิดสร้างสรรค์ และจัดงานสำคัญต่างๆ

ขนาดพื้นที่ร้าน: ขนาดพื้นที่ลือกกว้าง 2.5 เมตร ลึก 1.4 เมตร



ภาพที่ 24 แผนผังโครงการที่ตั้งร้าน



ภาพที่ 25 แผนผังที่ตั้งร้าน



ภาพที่ 26 ภาพจำลองภายในร้าน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 27 ภาพจำลองตัวอย่างการตกแต่งภายในร้าน

เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์หลักในการบริการ  
 ตารางที่ 7 เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์หลักในการบริการ

ลำดับ ที่	รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	รวม
เครื่องใช้สำนักงาน (1)				
1.	คอมพิวเตอร์พกพา	1	15,900.00	15,900.00
2.	เครื่องเสียง	1	2,000.00	2,000.00
รวม (1)		2		17,900.00
อุปกรณ์หลักในการบริการ (2)				
1.	ชั้นวางของลอย แบบติดผนัง	2	1,367.00	2,734.00
2.	ชั้นวางของ แบบด้านเดียว	2	1,750.00	3,500.00
3.	ชั้นวางสินค้าแบบหมุน (Display) เหล็ก ทองแดง แฉวนพวงกุญแจ 2 ชั้น	1	660.00	660.00
4.	ชั้นวางสินค้าแบบหมุน (Display) ทองแดง แฉวนสร้อย 8 แฉกพระอาทิตย์	2	399.00	798.00
5.	ราวเหล็ก 3 แฉน 2 ชั้น	2	1,000.00	2,000.00
6.	ชั้นตะแกรงวางของหน้าเดียว	1	1,800.00	1,800.00
7.	เก้าอี้แบบพับ	1	587.00	587.00

ตารางที่ 7 เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์หลักในการบริการ (ต่อ)

ลำดับ ที่	รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	รวม
อุปกรณ์หลักในการบริการ (2)				
8.	โต๊ะแบบพับ	1	999.00	999.00
	รวม (2)	12		13,078.00
	รวมทั้งสิ้น (1)+(2)	14		30,978.00

กำลังการผลิต

จำนวนวันที่ใช้ในการบริการต่อปี 365 วัน

จำนวนเวลาที่เปิดให้บริการต่อวัน 11 ชั่วโมง

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการให้บริการ 2 คน

อัตราค่าแรงงานในการให้บริการ 30,000 บาท (ผู้จัดการร้าน 2 คน)

แหล่งวัตถุดิบในการผลิต

1. เว็บไซต์ <http://x-t-d.taobao.com> เป็นเว็บไซต์ของประเทศจีน จำหน่ายของสะสม (Gift shop) คารานักเครื่องเกาหลี ในรูปแบบต่างๆ ทั้งกระเป๋า ร่ม เสื้อ ซองใส่เอกสาร สายคล้องโทรศัพท์ ในราคาส่ง เข็มกลัด หมอน แก้วน้ำ ที่เป็นที่นิยมในหมู่วัยรุ่นที่ชื่นชอบ อีกทั้งสินค้าทันสมัย มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

2. เว็บไซต์ <http://www.giftshopdesign.com> เป็นเว็บไซต์ที่จำหน่ายเครื่องเขียนในสไตล์ที่มีรูปแบบน่ารัก ไม่ซ้ำใคร เช่น ดินสอ ปากกา สมุดบันทึก กระดาษโน้ต อุปกรณ์ห่อของขวัญ เครื่องคิดเลข เป็นต้น

ขั้นตอนการบริการ

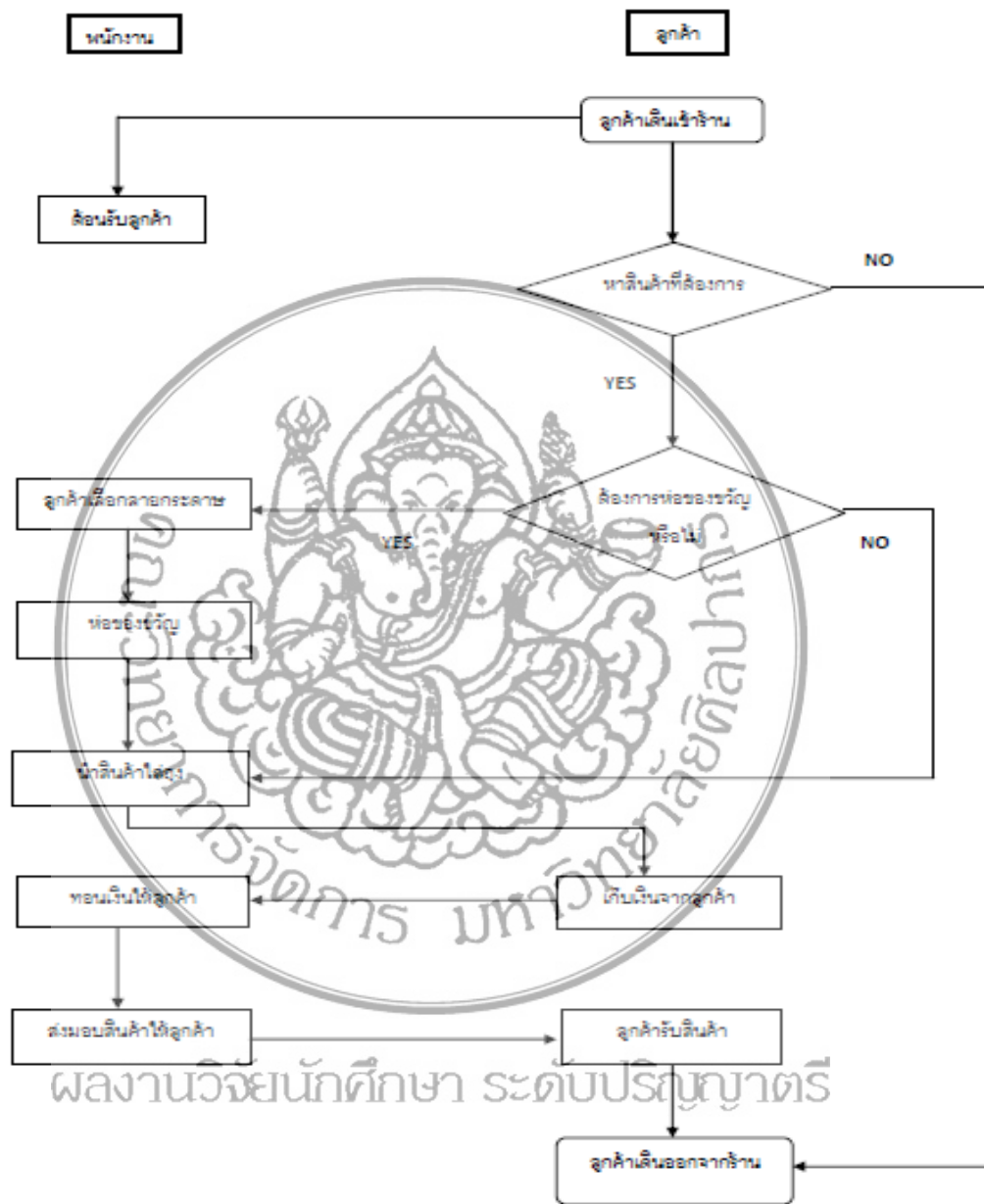
การบริการของร้าน เอฟซี สตาร์ ก็ฟช้อปปิ้ง จะเป็นการจำหน่ายสินค้าของสะสมคานานักเครื่องเกาหลี CD DVD นักเครื่องเกาหลี และเครื่องเขียน ของใช้ในสำนักงาน ที่มีรูปแบบไม่ซ้ำใคร ในสไตล์เกาหลี เปิดบริการเวลา 10.00 น. – 20.00 น. ของทุกวัน โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าว่าต้องการสินค้า คุณภาพ ราคา และลักษณะสินค้า (สินค้าประเภทเครื่องเขียน

เครื่องใช้สำนักงาน) และอาศัยวิธีการสั่งสินค้า ที่มีรูปแบบหลากหลายและความหลากหลายของ  
 คารานักเครื่องเกาหลี ที่กำลังเป็นที่นิยม (สินค้าประเภทของสะสมคารา นักร้องเกาหลี) การบริการ  
 ดังกล่าวสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. เมื่อลูกค้าเข้าร้านจะมีการต้อนรับลูกค้า สอบถามความต้องการของลูกค้า และแนะนำ  
 สินค้า
2. เมื่อลูกค้าเดินดูสินค้าภายในร้าน ถ้าไม่มีสินค้าที่ลูกค้าต้องการ หรือสินค้าหมด  
 พนักงานจะถามลูกค้าว่า “รับอย่างอื่นแทนได้หรือไม่” หรืออาจจะบอกให้ลูกค้ามาใหม่ในวันหลัง  
 ซึ่งกำหนดวันที่อย่างชัดเจน เนื่องจากสินค้าทางร้านจะนำเข้ามาในทุกสัปดาห์
3. เมื่อได้สินค้าที่ต้องการแล้ว หากเป็นสินค้าที่ลูกค้าจะมอบเป็นของขวัญ ทางร้านจะมี  
 บริการห่อของขวัญให้ โดยให้ลูกค้าเป็นผู้เลือกสายกระดาษห่อ เมื่อห่อเสร็จนำสินค้าใส่ถุง แต่ใน  
 กรณีที่ไม่ต้องการห่อ จะใส่ถุงทันที
4. ถามลูกค้าว่า “รับอะไรเพิ่มอีกหรือไม่” ก่อนลูกค้าออกจากร้าน กล่าวว่่า “ขอบคุณค่ะ  
 ร้านเรามีสินค้ามาใหม่ทุกสัปดาห์ เข้ามาดูสินค้าใหม่ๆได้เสมอ”

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนผังกระบวนการบริการ



ภาพที่ 28 แผนผังกระบวนการบริการ

บทที่ 7  
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 8 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวนสดทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ ถือหุ้น
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
<b>1. เงินทุนหมุนเวียน</b>				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	200,000.00	0.00	0.00	200,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)</b>	<b>200,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>200,000.00</b>
<b>2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>				
2.1 สิทธิในการเช่าร้าน	45,000.00	0.00	0.00	45,000.00
2.2 เครื่องใช้สำนักงานและ อุปกรณ์หลักในการบริการ	30,978.00	0.00	0.00	30,978.00
2.3 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (2)</b>	<b>75,978.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>75,978.00</b>
<b>3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00	0.00	0.00	20,000.00
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)</b>	<b>20,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>20,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (1)+(2)+(3)</b>	<b>295,978.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>295,978.00</b>
อัตราส่วนของผู้ถือหุ้น : ส่วน ของผู้ถือหุ้น	1.00	0.00	0.00	1.00

ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจ และค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 9 ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจ และค่าเสื่อมราคา

ลำดับ ที่	รายการ	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
		จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อม ราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้น ปีที่ 5)
เครื่องใช้สำนักงาน (1)											
1.	คอมพิวเตอร์พกพา	1	15,900.00	15,900.00	20%	3,180.00	12,720.00	9,540.00	6,360.00	3,180.00	1.00
2.	เครื่องเสียง	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00
<b>รวม (1)</b>		<b>2</b>		<b>17,900.00</b>		<b>3,580.00</b>	<b>14,320.00</b>	<b>10,740.00</b>	<b>7,160.00</b>	<b>3,580.00</b>	<b>2.00</b>
อุปกรณ์หลักในการบริการ (2)											
1.	ชั้นวางของลอย แบบติด ผนัง	2	1,367.00	2,734.00	20%	546.80	2,187.20	1,640.40	1,093.60	546.80	2.00
2.	ชั้นวางของ แบบค้ำเดี่ยว	2	1,750.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	2.00
3.	ชั้นวางสินค้าแบบหมุน (Display) เหล็กทองแดง แขวนพวงกุญแจ 2 ชั้น	1	660.00	660.00	20%	132.00	528.00	396.00	264.00	132.00	1.00



ตารางที่ 9 ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจ และค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

ลำดับ ที่	รายการ	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
		จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อม ราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 5)
4.	ชั้นวางสินค้าแบบหมุน (Display) ทองแดง แขวนสร้อย 8 แฉกพระ อาทิตย์	2	399.00	798.00	20%	159.60	638.40	478.80	319.20	159.60	2.00
5.	ราวเหล็ก 3 แขน 2 ชั้น	2	1,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	2.00
6.	ชั้นตะแกรงวางของหน้า เดียว	1	1,800.00	1,800.00	20%	360.00	1,440.00	1,080.00	720.00	360.00	1.00
7.	เก้าอี้แบบพับ	1	587.00	587.00	20%	117.40	469.60	352.20	234.80	117.40	1.00
8.	โต๊ะแบบพับ	1	999.00	999.00	20%	199.80	799.20	599.40	399.60	199.80	1.00
รวม (2)		12		13,078.00		2,615.60	10,462.40	7,846.80	5,231.20	2,615.60	12.00
รวมทั้งสิ้น (1)+(2)		14		30,978.00		6,195.60	24,782.40	18,586.80	12,391.20	6,195.60	14.00

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
จำนวนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (ชิ้น)													
ร่มพับ	10	10	15	20	24	16	12	15	12	15	7	8	164
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	115	175
เสื้อยืด	50	100	90	65	20	20	45	27	35	165	85	65	767
ถุงเท้า	12	12	20	10	12	8	10	10	8	16	24	16	158
แท่งไฟ	40	80	70	150	20	15	65	60	30	120	62	45	757
แก้วน้ำ	8	8	15	15	18	14	15	12	8	5	5	10	133
แท่งไฟofficial	5	20	22	15	4	4	24	15	5	24	3	7	148
หมอน	5	7	15	4	5	8	7	5	3	7	5	12	83
สายห้อยโทรศัพท์มือถือ	20	20	30	15	20	22	24	28	21	20	15	18	253
ถุงกระดาษ	16	21	45	26	26	24	32	18	22	30	15	37	312
พวงกุญแจ	15	20	27	45	45	35	40	32	27	30	22	27	365
ซองใส่เอกสาร	10	10	23	18	20	25	15	15	18	15	18	12	199
รูป	5	5	13	4	8	8	12	8	10	10	5	20	108
CD DVD นำเข้า	10	5	10	5	12	8	12	15	13	21	32	30	173

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
จำนวนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (ชิ้น)													
พัต	30	30	45	25	18	20	20	22	20	40	35	15	320
นิตยสารนำเข้า	0	5	10	5	6	4	0	0	0	0	0	0	30
ผ้าเชียร์	15	15	85	100	80	30	35	35	42	120	70	35	662
รวมจำนวนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (ชิ้น) (1)	311	368	535	522	338	261	368	317	274	638	403	472	4807
จำนวนเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี (ชิ้น)													
ปากกา	15	18	16	12	17	15	17	13	17	11	15	21	187
สมุดบันทึก	7	10	13	7	13	11	11	9	7	7	9	15	119
กระดาษโน้ต	7	9	11	10	15	13	13	11	9	9	13	12	132
กระเป๋าดินสอ	10	8	11	9	13	9	11	9	10	7	12	13	122
เทปลวดลายต่างๆ	8	7	9	5	11	7	9	11	7	5	10	11	100
รวมจำนวนเครื่องเขียนสไตล์เกาหลี (ชิ้น) (2)	47	52	60	43	69	55	61	53	50	39	59	72	660
รวมจำนวนสินค้าทั้งหมด (1)+(2)	358	420	595	565	407	316	429	370	324	677	462	544	5,467

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาของสะสมดารานักร้องเกาหลี (บาท/ชิ้น)													
ร่มพับ	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
เสื้อยืด	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290
ถุงเท้า	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
แท่งไฟ	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
แก้วน้ำ	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
แท่งไฟofficial	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900	450-900
หมอน	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399
สายห้อยโทรศัพท์มือถือ	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
ถุงกระดาษ	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
พวงกุญแจ	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
ซองใส่เอกสาร	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
รูป	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
CD DVD นำเข้า	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520	650-1,520
พัด	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (บาท/ ชิ้น)													
นิตยสารนำเข้า	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
ฟ้าเชียร์	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129
ราคาขายเฉลี่ยของ สะสมตรา นักร้อง เกาหลี	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287
ราคาเครื่องเขียน สไตส์เกาหลี (บาท/ ชิ้น)													
ปากกา	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75	29-75
สมุดบันทึก	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299	39-299
กระดาษโน้ต	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99	39-99
กระเป๋าดินสอ	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229	79-229
เทปพลวดลายต่างๆ	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79	19-79
ราคาขายเฉลี่ยเครื่อง เขียนสไตส์เกาหลี	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการขาย ของสมาคมคานา นักร้องเกาหลี (บาท)													
ร่วมพับ	3,500.00	3,500.00	5,250.00	7,000.00	8,400.00	5,600.00	4,200.00	5,250.00	4,200.00	5,250.00	2,450.00	2,800.00	57,400.00
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	15,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	28,750.00	43,750.00
เสื้อยืด	14,500.00	29,000.00	26,100.00	18,850.00	5,800.00	5,800.00	13,050.00	7,830.00	10,150.00	47,850.00	24,650.00	18,850.00	222,430.00
ถุงเท้า	960.00	960.00	1,600.00	800.00	960.00	640.00	800.00	800.00	640.00	1,280.00	1,920.00	1,280.00	12,640.00
แท่งไฟ	10,000.00	20,000.00	17,500.00	37,500.00	5,000.00	3,750.00	16,250.00	15,000.00	7,500.00	30,000.00	15,500.00	11,250.00	189,250.00
แก้วน้ำ	2,000.00	2,000.00	3,750.00	3,750.00	4,500.00	3,500.00	3,750.00	3,000.00	2,000.00	1,250.00	1,250.00	2,500.00	33,250.00
แท่งไฟ official	3,250.00	13,600.00	4,925.00	9,750.00	2,600.00	2,600.00	9,120.00	10,200.00	3,400.00	19,200.00	2,040.00	4,760.00	85,445.00
หมอน	1,995.00	2,793.00	5,985.00	1,596.00	1,995.00	3,192.00	2,793.00	1,995.00	1,197.00	2,793.00	1,995.00	4,788.00	33,117.00
สายห้อย โทรศัพท์มือถือ	1,800.00	1,800.00	2,700.00	1,350.00	1,800.00	1,980.00	2,160.00	2,520.00	1,890.00	1,800.00	1,350.00	1,620.00	22,770.00
ถุงกระดาษ	1,280.00	1,680.00	3,600.00	2,080.00	2,080.00	1,920.00	2,560.00	1,440.00	1,760.00	2,400.00	1,200.00	2,960.00	24,960.00
พวงกุญแจ	1,050.00	1,400.00	1,890.00	3,150.00	3,150.00	2,450.00	2,800.00	2,240.00	1,890.00	2,100.00	1,540.00	1,890.00	25,550.00
ซองใส่เอกสาร	1,500.00	1,500.00	3,450.00	2,700.00	3,000.00	3,750.00	2,250.00	2,250.00	2,700.00	2,250.00	2,700.00	1,800.00	29,850.00
รูป	1,000.00	1,000.00	2,600.00	800.00	1,600.00	1,600.00	2,400.00	1,600.00	2,000.00	2,000.00	1,000.00	4,000.00	21,600.00
CD DVD นำเข้า	9,850.00	4,925.00	9,850.00	4,000.00	9,600.00	6,400.00	9,600.00	12,000.00	10,400.00	16,800.00	25,600.00	24,000.00	143,025.00

ตารางประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการขาย ของสะสมดารานัก ร้องเกาหลี (บาท)													
พีค	2,400.00	2,400.00	3,600.00	2,000.00	1,440.00	1,600.00	1,600.00	1,760.00	1,600.00	3,200.00	2,800.00	1,200.00	25,600.00
นิตยสารนำเข้า	0.00	2,250.00	4,500.00	2,250.00	2,700.00	1,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,500.00
ผ้าเชิ้ต	1,935.00	1,935.00	10,965.00	12,900.00	10,320.00	3,870.00	4,515.00	4,515.00	5,418.00	15,480.00	9,030.00	4,515.00	85,398.00
รวมรายได้จากการ ขายของสะสม ดารานักร้อง เกาหลี (บาท) (3)	72,020.00	90,743.00	108,265.00	110,476.00	64,945.00	50,452.00	77,848.00	72,400.00	56,745.00	153,653.00	95,025.00	116,963.00	1,069,535.00
รายได้จากการ ขายเครื่องเขียน สไตล์เกาหลี (บาท)													
ปากกา	780.00	936.00	832.00	624.00	884.00	780.00	884.00	676.00	884.00	572.00	780.00	1,092.00	9,724.00
สมุดบันทึก	1,183.00	1,690.00	2,197.00	1,183.00	2,197.00	1,859.00	1,859.00	1,521.00	1,183.00	1,183.00	1,521.00	1,535.00	19,111.00
กระดาษโน้ต	483.00	621.00	759.00	690.00	1,035.00	897.00	897.00	759.00	621.00	621.00	897.00	828.00	9,108.00

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการขายเครื่องเขียนสไตล้เกาหลี (บาท)													
กระเป๋าดินสอ	1,540.00	1,232.00	1,694.00	1,386.00	2,002.00	1,386.00	1,694.00	1,386.00	1,540.00	1,078.00	1,848.00	1,002.00	17,788.00
เทปลบดลยต่างๆ	392.00	343.00	441.00	245.00	239.00	343.00	441.00	539.00	343.00	245.00	490.00	539.00	4,600.00
รวมรายได้จากการขายเครื่องเขียนสไตล้เกาหลี (บาท) (4)	4,378.00	4,822.00	5,923.00	4,128.00	6,357.00	5,265.00	5,775.00	4,881.00	4,571.00	3,699.00	5,536.00	4,996.00	60,331.00
รวมรายได้จากการขายสินค้าทั้งหมด (3)+(4)	76,398.00	95,565.00	114,188.00	114,604.00	71,302.00	55,717.00	83,623.00	77,281.00	61,316.00	157,352.00	100,561.00	121,959.00	1,129,866.00

ผลงานวิจัยนั้ศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาทุนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (บาท/ชิ้น)													
ร่มพับ	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
เสื้อยืด	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156
ถุงเท้า	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
แท่งไฟ	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6	145.6
แก้วน้ำ	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
แท่งไฟ official	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540	450-540
หมอน	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208
สายห้อยโทรศัพท์มือถือ	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2	31.2
ถุงกระดาษ	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
พวงกุญแจ	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6
ซองใส่เอกสาร	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
รูป	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
CD DVD นำเข้า	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885	399-885
พีด	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6	41.6
นิตยสารนำเข้า	256	256	256	256	256	256	256	256	256	256	256	256	256

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาทุนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (บาท/ชิ้น)													
ผ้าเช็ดตัว	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
ราคาทุนเฉลี่ยของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (บาท/ชิ้น)	159	159	159	159	159	159	159	159	159	159	159	159	159
ราคาทุนเครื่องเขียนสไตล์ เกาหลี (บาท/ชิ้น)													
ปากกา	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45	12-45
สมุดบันทึก	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185	25-185
กระดาษโน้ต	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50	25-50
กระเป๋าดินสอ	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150	45-150
เทปหลอดฉายต่างๆ	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55	8-55
ราคาทุนเฉลี่ยเครื่องเขียนสไตล์ เกาหลี (บาท/ชิ้น)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ต้นทุนของสะสมตรา นักร้องเกาหลี (บาท)													
รุ่มพับ	1,040.00	1,040.00	1,560.00	2,080.00	2,496.00	1,664.00	1,248.00	1,560.00	1,248.00	1,560.00	728.00	832.00	17,056.00
ปฏิทินตั้งโต๊ะ	6,240.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11,960.00	18,200.00
เสื้อยืด	7,800.00	15,600.00	14,040.00	10,140.00	3,120.00	3,120.00	7,020.00	4,212.00	5,460.00	25,740.00	13,260.00	10,140.00	119,652.00
ถุงเท้า	624.00	624.00	1,040.00	520.00	624.00	416.00	520.00	520.00	416.00	832.00	1,248.00	832.00	8,216.00
แท่งไฟ	5,824.00	11,648.00	10,192.00	21,840.00	2,912.00	2,184.00	9,464.00	8,736.00	4,368.00	17,472.00	9,027.20	6,552.00	110,219.20
แก้วน้ำ	624.00	624.00	1,170.00	1,170.00	1,404.00	1,092.00	1,170.00	936.00	624.00	390.00	390.00	780.00	10,374.00
แท่งไฟofficial	2,475.00	9,900.00	10,890.00	7,425.00	1,980.00	1,980.00	11,880.00	7,425.00	2,475.00	11,880.00	1,485.00	3,465.00	73,260.00
หมอน	1,040.00	1,456.00	3,120.00	832.00	1,040.00	1,664.00	1,456.00	1,040.00	624.00	1,456.00	1,040.00	2,496.00	17,264.00
สายห้อย โทรศัพท์มือถือ	624.00	624.00	936.00	468.00	624.00	686.40	748.80	873.60	655.20	624.00	468.00	561.60	7,893.60
ถุงกระดาษ	832.00	1,092.00	2,340.00	1,352.00	1,352.00	1,248.00	1,664.00	936.00	1,144.00	1,560.00	780.00	1,924.00	16,224.00
พวงกุญแจ	624.00	832.00	1,123.20	1,872.00	1,872.00	1,456.00	1,664.00	1,331.20	1,123.20	1,248.00	915.20	1,123.20	15,184.00
ซองใส่เอกสาร	900.00	900.00	2,070.00	1,620.00	1,800.00	2,250.00	1,350.00	1,350.00	1,620.00	1,350.00	1,620.00	1,080.00	17,910.00

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
<b>ต้นทุนของสะสมคารา นักร้องเกาหลี (บาท)</b>													
รูป	650.00	650.00	1,690.00	520.00	1,040.00	1,040.00	1,560.00	1,040.00	1,300.00	1,300.00	650.00	2,600.00	14,040.00
CD DVD นำเข้า	6,420.00	3,210.00	6,420.00	3,210.00	7,704.00	5,136.00	7,704.00	9,630.00	8,346.00	13,482.00	20,544.00	19,260.00	111,066.00
พัต	1,248.00	1,248.00	1,872.00	1,040.00	748.80	832.00	832.00	915.20	832.00	1,664.00	1,456.00	624.00	13,312.00
นิตยสารนำเข้า	0.00	1,280.00	2,560.00	1,280.00	1,536.00	1,024.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,680.00
ตั๋วเครื่องบิน	1,200.00	1,200.00	6,800.00	8,000.00	6,400.00	2,400.00	2,800.00	2,800.00	3,360.00	9,600.00	5,600.00	2,800.00	52,960.00
<b>รวมต้นทุนของสะสม คารา นักร้องเกาหลี (บาท) (5)</b>	<b>38,165.00</b>	<b>51,928.00</b>	<b>67,823.20</b>	<b>63,369.00</b>	<b>36,652.80</b>	<b>28,192.40</b>	<b>51,080.80</b>	<b>43,305.00</b>	<b>33,595.40</b>	<b>90,158.00</b>	<b>59,211.40</b>	<b>67,029.80</b>	<b>630,510.80</b>
<b>ต้นทุนเครื่องเขียน สไตล์เกาหลี (บาท)</b>													
ปากกา	427.50	513	456	342	484.50	427.50	484.50	370.5	484.50	313.50	427.50	598.50	5,329.50
สมุดบันทึก	735	1,050	1365	735	1365	1155	945	735	735	735	945	1575	12,495
กระดาษโน้ต	262.50	337.5	412.5	375	562.50	487.50	487.50	412.50	337.50	337.50	487.50	450	4,950
กระเป๋าดินสอ	975	780	1,072.5	877.50	1,267.50	877.50	1072.50	877.50	975	682.5	1170	1267.50	11,895

ตารางที่ 10 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ต้นทุนเครื่องเขียน สไตล็กาห์ลี (บาท)													
เทปลวดลายต่างๆ	252	220.5	283.5	157.50	346.50	220.50	283.50	346.50	220.50	157.50	315	346.50	3,150
รวมต้นทุนเครื่อง เขียนสไตล็กาห์ลี (บาท) (6)	2,652.00	2,901.00	3,589.50	2,487.00	4,026.00	3,168.00	3,483.00	2,952.00	2,752.50	2,226.00	3,345.00	4,237.50	37,819.50
รวมต้นทุนสินค้า ทั้งหมด (5)+(6)	40,817.00	54,829.00	71,412.70	65,856.00	40,678.80	31,360.40	54,563.80	46,257.00	36,347.90	92,384.00	62,556.40	71,267.30	668,330.30

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สรุปประมาณการรายได้จากการขายรายเดือน

ตารางที่ 11 สรุปประมาณการรายได้จากการขายรายเดือน

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
ของสะสมคานา นักร้องเกาหลี	4,378.00	4,822.00	5,923.00	4,128.00	6,357.00	5,265.00	5,775.00	4,881.00	4,571.00	3,699.00	5,536.00	4,996.00	60,331.00
ศึกษภัณฑ์สไตล์ เกาหลี	72,020.00	90,743.00	108,265.00	110,476.00	64,945.00	50,452.00	77,848.00	72,400.00	56,745.00	153,653.00	95,025.00	116,963.00	1,069,535.00
<b>รวมรายได้ (บาท)</b>	<b>76,398.00</b>	<b>95,565.00</b>	<b>114,188.00</b>	<b>114,604.00</b>	<b>71,302.00</b>	<b>55,717.00</b>	<b>83,623.00</b>	<b>77,281.00</b>	<b>61,316.00</b>	<b>157,352.00</b>	<b>100,561.00</b>	<b>121,959.00</b>	<b>1,129,866.00</b>
เงินสดรับจากการ ขาย (บาท)	76,398.00	95,565.00	114,188.00	114,604.00	71,302.00	55,717.00	83,623.00	77,281.00	61,316.00	157,352.00	100,561.00	121,959.00	1,129,866.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายรายเดือน

ตารางที่ 12 ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายรายเดือน

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการขายของสะสม คารา นักร้อง เกาหลี (บาท)	72,020.00	90,743.00	108,265.00	110,476.00	64,945.00	50,452.00	77,848.00	72,400.00	56,745.00	153,653.00	95,025.00	116,963.00	1,069,535.00
(หัก) ต้นทุน ของสะสม คารา นักร้อง เกาหลี (บาท)	(38,165.00)	(51,928.00)	(67,823.20)	(63,369.00)	(36,652.80)	(28,192.40)	(51,080.80)	(43,305.00)	(33,595.40)	(90,158.00)	(59,211.40)	(67,029.80)	(630,510.80)
กำไรขั้นต้น จากการขาย ของสะสม คารา นักร้อง เกาหลี (บาท)	33,855.00	38,815.00	40,441.80	47,107.00	28,292.20	22,259.60	26,767.20	29,095.00	23,149.60	63,495.00	35,813.60	49,933.20	439,024.20
รายได้จากการขายเครื่อง เขียนสไลด์ เกาหลี (บาท)	4,378.00	4,822.00	5,923.00	4,128.00	6,357.00	5,265.00	5,775.00	4,881.00	4,571.00	3,699.00	5,536.00	4,996.00	60,331.00

ตารางที่ 12 ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายรายเดือน (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
(หัก) ต้นทุน เครื่องเขียน สไตล์เกาหลี (บาท)	(2,652.00)	(2,901.00)	(3,589.50)	(2,487.00)	(4,026.00)	(3,168.00)	(3,483.00)	(2,952.00)	(2,752.50)	(2,226.00)	(3,345.00)	(4,237.50)	(37,819.50)
กำไรขั้นต้นจาก การขายเครื่อง เขียนสไตล์ เกาหลี (บาท)	1,726.00	1,921.00	2,333.50	1,641.00	2,331.00	2,097.00	2,292.00	1,929.00	1,818.50	1,473.00	2,191.00	758.50	22,511.50
รวมกำไรขั้นต้น จากการขาย สินค้าทั้งหมด (บาท)	35,581.00	40,736.00	42,775.30	48,748.00	30,623.20	24,356.60	29,059.20	31,024.00	24,968.10	64,968.00	38,004.60	50,691.70	461,535.70
เงินสดรับจาก กำไรขั้นต้นจาก การขายสินค้า ทั้งหมด (บาท)	35,581.00	40,736.00	42,775.30	48,748.00	30,623.20	24,356.60	29,059.20	31,024.00	24,968.10	64,968.00	38,004.60	50,691.70	461,535.70



ประมาณการขายรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

ตารางที่ 13 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขาย (บาท)		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 10%
ของสะสม (Gift shop) สไตล์เกาหลี	1,069,535.00	1,101,621.05	1,123,011.75	1,144,402.45	1,176,488.50
ศึกษาภัณฑ์สไตล์เกาหลี	60,331.00	62,140.93	63,347.55	64,554.17	66,364.10
รายได้สะสม (บาท)	1,129,866.00	1,163,761.98	1,186,359.30	1,208,956.62	1,242,852.60
เงินสดรับจากการขาย (บาท)	1,129,866.00	1,163,761.98	1,186,359.30	1,208,956.62	1,242,852.60

ประมาณการต้นทุนสินค้า

ตารางที่ 14 ประมาณการต้นทุนสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนซื้อวัตถุดิบทางตรง (บาท)		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 10%
ของสะสม (Gift shop) สไตล์เกาหลี	630,510.80	649,426.124	662,036.34	674,646.556	693,561.88
ศึกษาภัณฑ์สไตล์เกาหลี	37,819.50	38,954.085	39,710.475	40,466.865	41,601.45
รวมต้นทุนสินค้า (บาท)	668,330.30	688,380.21	701,746.82	715,113.42	735,163.33
เงินสดจ่ายต้นทุนสินค้า (บาท)	668,330.30	688,380.21	701,746.82	715,113.42	735,163.33

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า

ตารางที่ 15 ประมาณการกำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า

(รายได้จากการขายสินค้าและบริการ – ต้นทุนสินค้า)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า (บาท)		เพิ่ม 3%	เพิ่ม 5	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 10%
ของสะสม (Gift shop) สไตล์เกาหลี	439,024.20	452,194.926	460,975.41	469,755.894	482,926.62
ศึกษาภัณฑ์สไตล์เกาหลี	22,511.50	23,186.845	23,637.075	24,087.305	24,762.65
กำไรขั้นต้นจากการขายสะสม (บาท)	461,535.70	475,381.77	484,612.49	493,843.20	507,689.27
เงินสดรับกำไรขั้นต้นจากการขาย (บาท)	461,535.70	475,381.77	484,612.49	493,843.20	507,689.27

ประมาณการต้นทุนในการขาย

ตารางที่ 16 ประมาณการต้นทุนในการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริการและการขาย					
ค่าเช่าร้าน	132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	3,500.00	4,000.00	4,500.00	5,000.00	5,500.00
ค่าสาธารณูปโภค	12,000.00	12,600.00	13,200.00	13,800.00	14,400.00
ต้นทุนสินค้า	668,330.30	688,380.21	701,746.82	715,113.42	735,163.33
รวมต้นทุนการขาย	815,830.30	836,980.21	851,446.82	865,913.42	887,063.33
ค่าเสื่อมราคาต้นทุนในการให้บริการ					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการให้บริการ	2,615.60	2,615.60	2,615.60	2,615.60	2,603.60
รวมค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์	2,615.60	2,615.60	2,615.60	2,615.60	2,603.60
รวมต้นทุนการขาย	818,445.90	839,595.81	854,062.42	868,529.02	889,666.93
เงินสดจ่ายต้นทุนในการขาย	815,830.30	836,980.21	851,446.82	865,913.42	887,063.33

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 17 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	240,000.00	246,000.00	248,400.00	250,800.00	253,200.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	2,500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	8,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าใช้จ่ายเริ่มแรกก่อนการดำเนินการ	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>270,500.00</b>	<b>248,000.00</b>	<b>249,900.00</b>	<b>251,800.00</b>	<b>253,700.00</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	3,580.00	3,580.00	3,580.00	3,580.00	3,578.00
<b>รวมค่าเสื่อมราคา</b>	<b>3,580.00</b>	<b>3,580.00</b>	<b>3,580.00</b>	<b>3,580.00</b>	<b>3,578.00</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>274,080.00</b>	<b>251,580.00</b>	<b>253,480.00</b>	<b>255,380.00</b>	<b>257,278.00</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>270,500.00</b>	<b>248,000.00</b>	<b>249,900.00</b>	<b>251,800.00</b>	<b>253,700.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน  
ตารางที่ 18 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย	1,129,866.00	1,163,761.98	1,186,359.30	1,208,956.62	1,242,852.60
รวมรายได้จากการขาย	1,129,866.00	1,163,761.98	1,186,359.30	1,208,956.62	1,242,852.60
หัก ต้นทุนในการขาย	(818,445.90)	(839,595.81)	(854,062.42)	(868,529.02)	(889,666.93)
กำไรขั้นต้น	311,420.10	324,166.17	332,296.88	340,427.60	353,185.67
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	(274,080.00)	(251,580.00)	(253,480.00)	(255,380.00)	(257,278.00)
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	37,340.10	72,586.17	78,816.88	85,047.60	95,907.67
หัก ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	37,340.10	72,586.17	78,816.88	85,047.60	95,907.67
กำไร(ขาดทุน)สะสม	37,340.10	109,926.27	188,743.15	273,790.75	369,698.42

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

ตารางที่ 19 ประมาณการภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	37,340.10	72,586.17	78,816.88	85,047.60	95,907.67
(หัก) ค่าใช้จ่าย 70%40(8)	(26,138.07)	(50,810.319)	(55,171.816)	(59,533.32)	(67,135.369)
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	(30,000)	(30,000)	(30,000)	(30,000)	(30,000)
รายได้พึงประเมินสุทธิ	(18,797.97)	(8,224.15)	(6,354.94)	(4,485.72)	(1,227.699)
ช่วงเงินได้สุทธิ 1 - 150,000 ได้รับยกเว้น	-	-	-	-	-
ช่วงเงินได้สุทธิ 150,001 - 500,000 อัตราภาษี 10%	-	-	-	-	-
ช่วงเงินได้สุทธิ 500,001 - 1,000,000 อัตราภาษี 20%	-	-	-	-	-
ช่วงเงินได้สุทธิ 1,000,001 - 4,000,000 อัตราภาษี 30%	-	-	-	-	-
ช่วงเงินได้สุทธิ 4,000,001 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 20 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>					
เงินสดรับจากการขาย (บาท)	1,129,866.00	1,163,761.98	1,186,359.30	1,208,956.62	1,242,852.60
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขาย	(815,830.30)	(836,980.21)	(851,446.82)	(865,913.42)	(887,063.33)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร	(270,500.00)	(248,000.00)	(249,900.00)	(251,800.00)	(253,700.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>45,535.70</b>	<b>78,781.77</b>	<b>85,012.48</b>	<b>91,243.20</b>	<b>102,089.27</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>					
สิทธิ์ในการเช่าร้าน	(45,000.00)				
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(17,900.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอุปกรณ์การบริการ	(13,078.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(75,978.00)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาทุน</b>					
เงินสดรับจากเจ้าของ	200,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาทุน</b>	<b>200,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>167,557.70</b>	<b>78,781.77</b>	<b>85,012.48</b>	<b>91,243.20</b>	<b>102,089.27</b>
<b>บวก กระแสเงินสดต้นงวด</b>	<b>0.00</b>	<b>167,557.70</b>	<b>246,339.47</b>	<b>331,351.95</b>	<b>422,595.15</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>	<b>167,557.70</b>	<b>246,339.47</b>	<b>331,351.95</b>	<b>422,595.15</b>	<b>524,684.42</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประมาณการงบดุล

## ตารางที่ 21 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	167,557.70	246,339.47	331,351.95	422,595.15	524,684.42
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>167,557.70</b>	<b>246,339.47</b>	<b>331,351.95</b>	<b>422,595.15</b>	<b>524,684.42</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>					
สิทธิ์ในการเช่าร้าน	45,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อุปกรณ์-สุทธิ	24,782.40	18,586.80	12,391.20	6,195.60	14.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>69,782.40</b>	<b>18,586.80</b>	<b>12,391.20</b>	<b>6,195.60</b>	<b>14.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>237,340.10</b>	<b>264,926.27</b>	<b>343,743.15</b>	<b>428,790.75</b>	<b>524,698.42</b>
<b>หนี้สิน</b>					
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระในปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>					
เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
ทุนชดเชย สุขาอบใจ	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ทุนมัตถลิน เทียนก้อน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
<b>กำไร(ขาดทุน)สะสม</b>	<b>37,340.10</b>	<b>109,926.27</b>	<b>188,743.15</b>	<b>273,790.75</b>	<b>369,698.42</b>
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>237,340.10</b>	<b>309,926.27</b>	<b>388,743.15</b>	<b>473,790.75</b>	<b>569,698.42</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>237,340.10</b>	<b>309,926.27</b>	<b>388,743.15</b>	<b>473,790.75</b>	<b>569,698.42</b>

## การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

## ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	-	-	-	-	-
<b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b>					
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	16.19	62.61	95.74	195.13	88775.19
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	4.76	3.75	3.05	2.55	2.18
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้</b>					
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
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	15.73	23.42	20.27	17.95	16.83
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	12.62	24.52	26.63	28.73	32.40
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	27.56	27.86	28.01	28.16	28.42
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	3.30	6.24	6.64	7.03	7.72
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)			139,655.07		
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)			22.32%		
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)			1 ปี 4 เดือน		

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



**บทที่ 8**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจของโลกยุคปัจจุบันมีการผันผวนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งอาจจะส่งผลให้กิจการไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ทางร้านจึงมีการเตรียมการแผนฉุกเฉินเพื่อรองรับกับสถานการณ์ไว้ดังนี้

**ตารางที่ 23 แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง**

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ผู้ส่งสินค้าไม่ตรงตามกำหนด	ไม่มีสินค้าจัดจำหน่าย ส่งผลให้ยอดขายลดลง	ตกลงกับผู้จัดส่งสินค้าถึงวันที่ส่งสินค้าให้แน่นอน
2.	ต้นทุนสินค้าเพิ่มสูงขึ้น	กำไรต่อหน่วยลดลง	หาสินค้าทดแทนที่มีต้นทุนต่ำกว่า หรือเปลี่ยน Supplier
3.	คู่แข่งมีการทำสงครามด้านราคา	ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ กำไรลดลง	สร้างภาพลักษณ์ในตราสินค้าเพื่อให้เกิดคุณค่ามากขึ้น
4.	กิจการประสบภาวะขาดทุนหรือล้มละลาย	ไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้	ปิดกิจการ หรือขายธุรกิจให้กับบุคคลที่สนใจ

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 9**  
**แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ**

เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของกิจการให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ทางร้านจึงได้มีการวางแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถไว้ดังนี้

**ตารางที่ 24** แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1.	ปรับปรุงกิจการให้ทันเทคโนโลยีปัจจุบัน	นำระบบสารสนเทศมาใช้ในกิจการเพื่อควบคุมสินค้า	ต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าลดต่ำลง ทำให้ไม่เกิดทุนจม
2.	ตรวจสอบการเงินของกิจการ	เจ้าของกิจการตรวจสอบบัญชีเดือนละ 1 ครั้ง	ทำให้กิจกรรมทางการเงินเป็นไปตามมาตรฐานและน่าเชื่อถือ
3.	บริการลูกค้าด้วยความสุภาพมากยิ่งขึ้น	เพิ่มมาตรฐานในการบริการแก่ลูกค้า	ทำให้ภาพลักษณ์ และความน่าเชื่อถือของกิจการเพิ่มมากขึ้น
4.	เพิ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และทันสมัย	ศึกษาแนวโน้มของความนิยมต่อดารานักร้องเกาหลี และศึกษารัณฑ์อื่นๆ หาผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า	ทำให้ร้านมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และสนองความต้องการของลูกค้า ดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้านมากขึ้น
5.	ประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นของบุคคลทั่วไป	เพิ่มช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต อินสตราแกรม	มีคนรู้จักร้านมากขึ้น ยอดขายทางร้านเพิ่มขึ้น

### รายการอ้างอิง

- กานต์สุดา มาณะศิริรานนท์. (2554). วิธีเขียนแผนการตลาด. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ปัทมรา คล้ายชม. (2555). “ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการฟุ่มเฟือยของนักเรียนชั้นมัธยมปลายในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ประชาชาติธุรกิจ. **K-POP** ปลุกธุรกิจภาษาเกาหลี แต่อยากได้งานดีต้องเจแปนนิส. เข้าถึงเมื่อ 21 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก [http://www.prachachat.net/view\\_news.php?newsid=02edu01200553&sectionid=0222&day=2010-05-20](http://www.prachachat.net/view_news.php?newsid=02edu01200553&sectionid=0222&day=2010-05-20).
- ฟิลิป คอทเลอร์ และคณะ. (2549). การจัดการการตลาด ฉบับเอเชีย. กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- โรจนศักดิ์ แสงศิริวิไล. คลื่นวัฒนธรรมเกาหลี. เข้าถึงเมื่อ 21 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก [http://www.mrojanasak.com/html/modules.php?name=activeshow\\_mod&file=article&asid=107](http://www.mrojanasak.com/html/modules.php?name=activeshow_mod&file=article&asid=107).
- วิษาริยา เรืองโพธิ์. (2553). “ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการศูนย์การค้าสยามพารากอน.” สารานิพนธ์ปริญญาโทศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ศูนย์การค้าสยามสแควร์ (Siam Square). เข้าถึงเมื่อ 21 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.property.chula.ac.th/web/units/ศูนย์การค้าสยามสแควร์>.
- แหล่งข้อปึง วิว่า ทาวน์ โครงการสยามซอยใหม่. เข้าถึงเมื่อวันที่ 21 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaifranchisecenter.com/forumboard/index.php?topic=8153.0>.
- อดุลย์ จาตุรงกุล. (2549). กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**รายละเอียดค่าเช่าร้าน**

ค่าใช้จ่ายในการจอง 15,000 บาทค่าจอง

ก่อนเปิดร้านแรกเช่าจ่าย 30,000 บาท

หลังจากนั้น ทุกเดือนจ่าย เพียงเดือนละ 11,000 บาท

**จำนวนคนเดินในสยามสแควร์**

ในวันธรรมดาเฉลี่ยวันละ 20,000 คน

วันหยุดไม่ต่ำกว่า 50,000 คน

ซึ่งแต่ละคนมีกำลังซื้อเฉลี่ย 1,000 บาทครั้งคน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ – สกุล	นางสาวชลกร สุขอบใจ
ที่อยู่	11 หมู่ 5 ซอยบางกระดี่ 3 แยก 4 แขวงสามคำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร 10150
ประวัติการศึกษา	
ปี พ.ศ. 2548	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนรัตนโกสินทร์ สมโภชบางขุนเทียน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ปี พ.ศ. 2551	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนรัตนโกสินทร์ สมโภชบางขุนเทียน เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ปี พ.ศ. 2555	ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประสบการณ์ทำงาน	
ปี พ.ศ. 2554	ฝึกงานที่การไฟฟ้าสายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) แผนกพัฒนานักบริหาร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ – สกุล	นางสาวมัสดิน เทียนก้อน
ที่อยู่	73 หมู่ 2 ตำบลโคกกะเทียม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
ประวัติการศึกษา	
ปี พ.ศ. 2548	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจาก โรงเรียนวินิตศึกษาในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดา อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
ปี พ.ศ. 2551	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจาก โรงเรียนพิบูลวิทยาลัย อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
ปี พ.ศ. 2555	ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประสบการณ์ทำงาน	
ปี พ.ศ. 2554	ฝึกงานที่ธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่ ฝ่ายสินเชื่อสินเชื่อและแฟคตอริง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี