



ร้าน ล้านเล้า (Pub & Restaurant)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ร้าน ล้านเล้า (Pub & Restaurant)



แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษา ระดับปริญญาตรี
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “ร้านล้านเล่า (Pub & Restaurant)” เสนอโดยนายวนชัย อุทินทุและ
นายสห จั๋ยมณี มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุลนิพนธ์ ตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์นพดล ไตวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ เดือน พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์อมรินทร์ เทวตา

คณะกรรมการสอบจุลนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

..... /

..... กรรมการ

(อาจารย์อมรินทร์ เทวตา)

..... /

..... กรรมการ

(อาจารย์เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์)

..... /



12520128, 12520155: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: ร้าน ล้านเล่า (Pub & Restaurant)

วนชัย อุทินทุ, สห จุ้ยมณี: ร้าน ล้านเล่า (Pub & Restaurant). อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ อมรินทร์ เทวตา. 50 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน ล้านเล่า (Pub & Restaurant) เป็นร้านอาหารที่มีบรรยากาศที่ผ่อนคลาย มีการบริการด้วยความเป็นกันเอง มีอาหารที่มีคุณภาพ สะอาดและมีรสชาติอร่อย เพื่อตอบสนองต่อผู้บริโภคที่ต้องการมาพักผ่อนให้เกิดความผ่อนคลายจากความเครียด ความกดดันจากการทำงาน และความเร่งรีบของสังคมเมืองที่วุ่นวาย

ทางร้านจะมีการจัดส่วนลดและมีกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ อยู่ตลอดเวลาเพื่อกระตุ้นการขาย โดยในระยะแรกจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แล้วขยายออกไปในวงกว้างมากขึ้นในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งนี้ทางร้านมีเป้าหมายหลัก 2 ประการ ดังนี้

- | | |
|-------------------------------------|--|
| เป้าหมายระยะสั้น (เสร็จภายใน 1 ปี) | 1. มียอดขายต่อเดือน 2,000,000 บาท |
| | 2. ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักในวงกว้างบริเวณอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ |
| เป้าหมายระยะยาว (เสร็จภายใน 3-5 ปี) | 1. มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี |
| | 2. ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้นในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ |

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา 1..... 2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์อมรินทร์ เทวตา อาจารย์ที่
ปรึกษารายงานแผนธุรกิจ ที่คอยให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์ในการทำ
แผนธุรกิจเป็นอย่างดี นับตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงขอขอบพระคุณ
เป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณพ่อค้า แม่ค้าร้านอาหารที่บอกข้อมูลสินค้าต่างๆ ด้วยความเต็มใจ ทั้ง
ร้านอาหารตามสั่ง ร้านจำหน่ายสุรา ร้านจำหน่ายน้ำแข็ง ฯลฯ

ขอขอบคุณ คุณนเรศ กระสังข์ คุณชญญารัตน์ สุขเกษม และเพื่อนๆ ทุกคนที่คอยให้
ความช่วยเหลือให้แผนธุรกิจครั้งนี้ลุล่วงไปได้ด้วยดี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ค
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญตาราง	ช
บทที่	
1 ความเป็นมาของธุรกิจ	1
ประวัติของเจ้าของกิจการ	2
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	2
2 การวิเคราะห์สถานการณ์	3
การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยใช้ SWOT Analysis	3
การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	3
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	4
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)	5
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)	6
การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกโดยใช้สภาพแวดล้อมของการแข่งขัน อุตสาหกรรม (5 FORCES MODEL)	6
3 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	8
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	8
วิสัยทัศน์	8
พันธกิจ	8
เป้าหมายทางธุรกิจ	8
4 แผนการตลาด	9
เป้าหมายทางการตลาด	9
การจำแนกตลาด การเลือกตลาด และการวางตำแหน่งสินค้า	9
กลยุทธ์ทางการตลาด	10
กลยุทธ์ด้านสินค้า	10
กลยุทธ์ด้านราคา	11
กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	11

บทที่	หน้า
	กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด 12
5	แผนการดำเนินงาน 14
	สถานที่ตั้ง 14
	โครงสร้างองค์กร 15
	รูปแบบการบริการ 20
	การจัดการวัตถุดิบ 21
6	แผนการเงิน 23
	ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน 23
	การประมาณการณั้ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม 24
	การประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง 26
	การประมาณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า 34
	การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ 34
	งบกำไรขาดทุน 35
	งบดุล 36
	งบกระแสเงินสด 37
	การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 38
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน 39
7	แผนฉุกเฉิน 40
	รายการอ้างอิง 43
	ภาคผนวก 44
	ประวัติผู้จัดทำ 49

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	2
2	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	3
3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	4
4	ผลตอบแทน	19
5	ตารางแสดงต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน	23
6	ตารางแสดงการประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม	24
7	แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	26
8	ตารางแสดงการประมาณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า	34
9	ตารางแสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	34
10	ตารางการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	38
11	ตารางแสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	39
12	แผนฉุกเฉิน	40

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

ความเป็นมาของธุรกิจ

ในปัจจุบันมีชาวต่างชาติจำนวนมากที่เข้ามาท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพื่อท่องเที่ยวทางทะเลในเวลากลางวัน แต่เวลากลางคืนก็ต้องการที่จะหาร้านอาหารที่มีบรรยากาศสบาย ๆ นั่งรับประทานอาหารและดื่มเครื่องดื่ม รวมถึงคนไทยที่อยู่ในวัยทำงานที่เวลากลางวันก็จะหมกมุ่นอยู่กับการทำงาน ส่วนใหญ่จะมีเวลาของตัวเองในช่วงค่ำ ซึ่งต้องการการพักผ่อน และสังสรรค์กับเพื่อน ซึ่งมีธุรกิจที่เป็นประเภทผับและร้านอาหารที่จะมารองรับหรือสามารถให้เข้าใช้บริการได้ ร้านอาหารนี้จะมีการให้บริการด้านอาหาร เครื่องดื่ม มีการเปิดเพลงและเล่นดนตรีสดให้นั่งฟังเพื่อความผ่อนคลาย ลักษณะร้านที่ให้บริการเป็นแบบนั่งรวมกับเพื่อนเพื่อพูดคุยเรื่องต่างๆ ดื่มเพื่อผ่อนคลายและเพื่อเป็นการสังสรรค์ระหว่างเพื่อนฝูง

แม้ธุรกิจประเภทนี้จะเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินในการลงทุนสูง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับรายขายที่สามารถขายแพงกว่าปกติได้หลายเท่าตัวและระยะเวลาที่จะสามารถเปิดทำการได้ ธุรกิจสามารถทำกำไรให้แก่เจ้าของได้เป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นผลให้สามารถนำเงินจากการดำเนินงานมาคืนทุนได้ในระยะเวลาที่สั้น และยังสามารถจัดสรรเงินบางส่วนไว้ใช้ขยายกิจการได้ต่อไปในอนาคต

ผู้ประกอบการมีเพื่อนที่เป็นหุ้นส่วนของร้านที่ให้บริการขายเครื่องดื่มในลักษณะที่คล้ายผับ โดยให้บริการขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และเปิดเพลงเพื่อให้มีบรรยากาศที่สนุกสนาน ซึ่งสามารถให้ข้อมูลหรือช่วยเหลือในการทำธุรกิจได้

ด้วยเหตุผลที่สถานที่ตั้งของร้านอยู่ในเมืองที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ที่ชาวต่างชาติและคนไทยนิยมมาเที่ยวพักผ่อน รวมกับความหลากหลายที่ร้านสามารถทำให้แตกต่างจากคู่แข่งได้ และความสนใจของผู้ประกอบการ ทำให้การทำธุรกิจประเภท ผับและร้านอาหาร จึงเป็นทางเลือกในการลงทุนที่น่าสนใจและสามารถทำกำไรได้ในระยะยาวให้กับผู้ประกอบการ

ประวัติของเจ้าของกิจการ

1. นายวนชัย อุทินทุ อายุ 22 ปี

1.1 การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
มหาวิทยาลัย ศิลปากร

1.2 ประสบการณ์การทำงานและฝึกงาน

มี.ค. – พ.ค. 2555 ฝึกงานกับ บริษัท การท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน)

2. นาย สห จุ้ยมณี อายุ 22 ปี

1.1 การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
มหาวิทยาลัย ศิลปากร

1.2 ประสบการณ์การทำงานและฝึกงาน

มี.ค. – พ.ค. 2555 ฝึกงานกับธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา ดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	เลือกทำเลที่ตั้ง	2 สัปดาห์	วันที่ 20 ส.ค. – 3 ก.ย. 2555
2	ตกแต่งร้าน	8 สัปดาห์	วันที่ 3 ก.ย. – 29 ต.ค. 2555
3	ซื้อและจัดเตรียมเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ สรรหา คัดเลือก และจ้างพนักงาน	3 สัปดาห์	วันที่ 29 ต.ค. – 19 พ.ย. 2555
4	จัดเรียงเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ	1 สัปดาห์	วันที่ 19 พ.ย. – 26 พ.ย. 2555
5	เปิดร้าน	-	วันที่ 27 พ.ย. 2555

บทที่ 2

การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยใช้ SWOT Analysis

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1. เจ้าของกิจการมีเพื่อนที่ จำหน่ายเครื่องดื่มต่างๆ อยู่ จึง ทำให้สามารถหาข้อมูล หรือ ขอความช่วยเหลือได้ 2. มีการแบ่งหน้าที่การทำงาน กันอย่างชัดเจน	เจ้าของกิจการอายุน้อย ขาดประสบการณ์ในการ ดำเนินงานทางด้านธุรกิจ
ด้านการตลาด	1. มีการจัดโปรโมชั่นเพื่อเป็น การกระตุ้นความต้องการของ ลูกค้าอยู่ตลอด	เป็นกิจการเปิดใหม่จึงยังไม่ เป็นที่รู้จักของคนในวงกว้าง
ด้านการผลิต	1. เป็นที่ให้บริการอาหารไทย ประยุกต์ที่ปรุงด้วยวัตถุดิบที่ดี และมีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้า ได้รับสิ่งที่ดีที่สุด 2. อาหารทำโดยพ่อครัวและ แม่ครัวที่มีฝีมือดี ทำให้อาหาร มีรสชาติถูกปากคนทั่วไป	เป็นกิจการเปิดใหม่จึงอาจเกิด ความผิดพลาดในการบริการ ได้
ด้านการเงิน	1. จัดทำบัญชี และงบการเงิน เพื่อให้ทราบที่มาที่ไปของเงิน ของกิจการ	การสั่งซื้อวัตถุดิบ ยังไม่ได้ รับเครดิตจากผู้ขาย จึงต้อง จ่ายเป็นเงินสด อาจทำให้เงิน ไม่เกิดสภาพคล่อง

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
สภาพแวดล้อมทางสังคม	เป็นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน และกลุ่มคนไทยวัยทำงาน ที่ต้องการพักผ่อนความเหนื่อยล้าจากการทำงาน	มีกฎหมายควบคุมเวลาปิดของสถานประกอบการ ทำให้ลูกค้ามีช่วงเวลาการเข้าใช้บริการลดน้อยลง
สถานการณ์การแข่งขัน	การตกแต่งและรูปแบบของร้านมีความแปลกใหม่ ไม่ซ้ำเดิม แตกต่างจากร้านของคู่แข่ง ทำให้สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้มากกว่า	เป็นร้านเปิดใหม่ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ร้านของคู่แข่งเปิดมานานจึงเป็นที่รู้จักมากกว่า
สังคม	สังคมที่มีการแข่งขันสูง ทำให้เกิดความเครียดและเหนื่อยล้า คนจึงต้องการพักผ่อนเพื่อผ่อนคลายความตึงเครียด โดยการหาร้านอาหารบรรยากาศดีที่นั่งทานอาหารและดื่มเครื่องดื่มให้รู้สึกผ่อนคลาย	สังคมที่เต็มไปด้วยการแข่งขัน คนจึงต้องทำงานและมีหน้าที่ต้องรับผิดชอบ ทำให้มีเวลาการเข้าใช้บริการได้น้อย
เทคโนโลยี	ผู้คนนิยมใช้อินเตอร์เน็ตกันมากขึ้นทางร้านสามารถประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของร้านได้ และใช้เป็นช่องทางการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างร้านกับลูกค้า	ลูกค้าไม่ได้ให้ความสนใจกับเว็บไซต์ของร้านมากนัก

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
สภาพเศรษฐกิจ	แม้สภาพเศรษฐกิจจะอยู่ในความไม่แน่นอน แต่คนก็ยังนิยมดื่มกินเพื่อสังสรรค์และผ่อนคลายความเครียด	สภาพเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนถูกค้าหลายคนต้องใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดมากขึ้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการเที่ยวให้น้อยลง
กฎหมาย.ระเบียบ.ข้อบังคับ	1. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2555-2559 มีเป้าหมายที่จะพัฒนาขีดอันดับการแข่งขันด้านการท่องเที่ยวของประเทศให้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 5 อันดับ หรือเป็นลำดับ 1-7 ของทวีปเอเชีย ทำให้มีนโยบายที่จะส่งเสริมการท่องเที่ยวของชาวต่างชาติและชาวไทยให้มาท่องเที่ยวในประเทศมากขึ้น 2. สามารถขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในวันสำคัญทางศาสนาได้	พ.ร.บ. การจราจร พ.ศ. 2522 มาตรา 43 กำหนดไว้ว่า “ห้ามมิให้ผู้ขับขี่รถขณะเมาสุราหรือของเมาอย่างอื่น” และกระทรวงมหาดไทยได้ออกกฎกระทรวงกำหนดให้มีการตรวจวัดปริมาณแอลกอฮอล์ในเลือดของผู้ขับขี่ หากตรวจพบปริมาณแอลกอฮอล์ในร่างกายไม่เกิน 50 มิลลิกรัมเปอร์เซ็นต์ ซึ่งเปรียบได้กับการดื่มเหล้าผสมโซดา 2 แก้วหรือดื่มเบียร์ 3 แก้ว จะมีความผิดต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 3 เดือนหรือปรับตั้งแต่ 2,000 – 10,000 บาท ทำให้ลูกค้าที่ขับขี่รถยนต์ส่วนตัวมาใช้บริการไม่สามารถดื่มสุราได้มาก

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	1. การมี supplier จำนวนมาก ทำให้ร้านมีอำนาจการต่อรองมากขึ้น 2. การซื้อในจำนวนมากๆ และเป็นลูกค้าประจำของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต ทำให้ร้านสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง	ผู้จำหน่ายอาจส่งวัตถุดิบล่าช้า อาจส่งผลกระทบต่อร้านเกิดความเสียหายได้

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกโดยใช้สภาพแวดล้อมของการแข่งขันอุตสาหกรรม (5 FORCES MODEL)

1. อุปสรรคของผู้แข่งขันรายใหม่

อุปสรรค คือ ร้านประเภทกึ่งผับกึ่งร้านอาหาร เป็นธุรกิจที่สามารถทำกำไรได้มาก ทั้งยังอยู่ในเขตที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทยเข้ามาท่องเที่ยวอยู่เป็นประจำ ทำให้อาจมีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นมามาก

2. ความรุนแรงของการแข่งขัน

อุปสรรค คือ ทางร้านมีความรุนแรงของการแข่งขันในระดับสูงเพราะมีร้านประเภทกึ่งผับกึ่งร้านอาหารที่อยู่ในละแวกใกล้เคียงกันอยู่ 2-3 ร้าน หากทางร้านมีบริการที่ไม่ดี ผลกระทบที่ตามมาคือลูกค้าต่างหันไปให้ความสนใจกับคู่แข่ง

3. อุปสรรคของสินค้าทดแทน

อุปสรรค คือ ในอำเภอหัวหิน มีร้านอาหารและเครื่องดื่มประเภทต่างๆ ที่ขายสินค้าทดแทนอยู่เป็นจำนวนมากและตั้งอยู่ใจกลางเมือง จึงอาจทำให้คนส่วนใหญ่หันไปบริโภคสินค้าทดแทนของร้านอื่นๆ

4. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

อุปสรรค คือ ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองราคาสูงจึงทำให้ทางร้านมีผลกระทบเนื่องจากในตลาดมีสินค้าทดแทนเป็นจำนวนมาก และยังมีร้านที่อยู่ในละแวกใกล้เคียง ที่มีสินค้าและบริการในลักษณะเดียวกันจึงทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกในการบริโภคเยอะ ลูกค้าเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญที่สามารถทำให้กิจการได้รับผลกำไรหรือจะเข้าสู่สถานะขาดทุน ลูกค้ามีอิทธิพลต่อการ

กำหนดราคาสินค้าและบริการเป็นอย่างมาก หากเรามีการบริการที่ไม่ดี ลูกค้าก็จะหันไปให้ความ
สนใจกับร้านอื่นๆ เราจึงต้องทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจจากการบริการอย่างสูงที่สุด

5. อำนาจต่อรองราคาของผู้จัดหาวัตถุดิบ

อุปสรรค คือ ทางร้านยังไม่มีอำนาจการต่อรองมากนัก เนื่องจากร้านของเราเป็นร้านที่
เพิ่งเปิดใหม่จึงยังไม่ทราบว่าคุณจัดหาวัตถุดิบรายใดมีวัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาถูกที่สุด จึงทำให้
การสั่งซื้อในแต่ละครั้งมีราคาที่สูงเกินกว่าที่ควรจะเป็น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

1. เพื่อกำหนดการดำเนินงานของร้านประเภทกึ่งผับกึ่งร้านอาหาร ที่ดำเนินการตามระเบียบ และข้อบังคับทางกฎหมายของภาครัฐประสานเข้ากับการดำเนินงานทางธุรกิจ
2. เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่นักท่องเที่ยว ในการพักผ่อนตามรูปแบบที่ต้องการ และเป็นการพบปะสังสรรค์กันของกลุ่มเพื่อน

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการให้บริการด้านอาหาร ไทยประยุกต์และเครื่องดื่ม เพื่อการสังสรรค์ในบรรยากาศที่ผ่อนคลายภายในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

พันธกิจ

1. มุ่งเน้นการให้บริการที่ดีและเป็นกันเอง เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า
2. ตกแต่งรูปแบบของร้านให้ดูดี ทันสมัย อยู่ในบรรยากาศที่ผ่อนคลาย
3. ปรุงอาหารด้วยวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และถูกสุขลักษณะ

เป้าหมายทางธุรกิจ

1. เป้าหมายระยะสั้น (เสร็จภายใน 1 ปี)
 - 1.1 มียอดขายต่อเดือน 2,000,000 บาท
 - 1.2 ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักในวงกว้างบริเวณอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
2. เป้าหมายระยะยาว (เสร็จภายใน 3-5 ปี)
 - 2.1 มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี
 - 2.2 ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้นในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

บทที่ 4 แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

1. ระยะสั้น (เสร็จภายใน 1 ปี)
 1. มียอดขายต่อเดือน 2,000,000 บาท
 2. ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักในวงกว้างบริเวณอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
 3. ก่อให้เกิดการตลาดโดยใช้บริการ
2. ระยะยาว (เสร็จภายใน 3-5 ปี)
 1. มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี
 2. ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้นในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

การจำแนกตลาด การเลือกตลาด และการวางตำแหน่งสินค้า

1. การจำแนกตลาด (Segment market)

การจำแนกตลาดใช้หลักการแบ่งตลาดตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic) คือ จำแนกตามประเภทของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้แก่ นักท่องเที่ยวชาวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติ

2. การเลือกตลาดเป้าหมาย (Market Target)

การเลือกตลาดเป้าหมายแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง
กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ นักท่องเที่ยวต่างชาติที่ท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอ หัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ กลุ่มเป้าหมายนี้มีจำนวน 377,177 คนต่อปี ระยะเวลาพำนักเฉลี่ยอยู่ที่ 3.49 วัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน 2,999.97 บาท จำนวนครั้งเฉลี่ยของการเดินทางในรอบปี อยู่ที่ 1.35 ครั้ง (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2551; เว็บบไซต์)

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยที่ท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอ หัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ กลุ่มเป้าหมายนี้มีจำนวน 1,095,763 คนต่อปี ระยะเวลาพำนักเฉลี่ยอยู่ที่ 1.96 วัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย/คน/วัน 1,973.54 บาท จำนวนครั้งเฉลี่ยของการเดินทางในรอบปี อยู่ที่ 1.40 ครั้ง (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2551; เว็บบไซต์)

3. การวางตำแหน่งสินค้า (Positioning)

การวางตำแหน่งสินค้าจะมีลักษณะให้เป็นที่จดจำในใจของลูกค้าโดยสร้าง ภาพลักษณ์ (Image) โดยที่ภาพลักษณ์นี้มีเป้าหมายให้เกิดขึ้นทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง นั่นคือ “ร้านอาหารไทยประยุกต์และเครื่องดื่ม เพื่อการสังสรรค์ในบรรยากาศที่ผ่อนคลาย”

กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดจะแบ่งเป็น 4 กลยุทธ์ คือ กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมตลาด

1. กลยุทธ์ด้านสินค้า

1.1 ตราสินค้า (Brand)

ตราสินค้า (Brand) คือ “ล้านเล่า” ร้านที่มีบรรยากาศที่ผ่อนคลาย เป็นสถานที่ที่ทุกคนมาพบปะสังสรรค์กัน นั่งเล่าเรื่องต่างๆ เป็นล้านเรื่อง ที่ได้ประสบพบเจอในชีวิตในแต่ละวัน

1.2 จุดยืนทางอารมณ์ หรือ ภาพลักษณ์ (Image)

สิ่งที่ลูกค้าจะได้รับและจดจำเมื่อเข้ามาใช้บริการในร้านของเราคือ ความผ่อนคลายจากบรรยากาศของร้าน และเสียงดนตรีที่ไพเราะขับกล่อมให้เกิดอารมณ์ที่เต็มไปด้วยความสุข สนุกสนาน มีการบริการที่ดีและเป็นกันเอง มีอาหารที่ทำจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สะอาดและมีรสชาติอร่อย

1.3 คำโฆษณา (Slogan)

คำโฆษณา (Slogan) คือ “ล้านเล่า ร่วมสนุกกับเราได้ทุกคำคืน” ร้านของเราจะมีบรรยากาศที่ผ่อนคลาย มาพร้อมกับการบริการด้วยรอยยิ้มจากพนักงาน และรอยยิ้มจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ อีกทั้งยังมีเพลงที่มีจังหวะสนุกสนาน ยิ่งทำให้ทุกคนสนุกและมีความสุขไปพร้อมๆ กัน

2. กลยุทธ์ด้านราคา

		ราคา		
		สูง	กลาง	ต่ำ
คุณภาพ	สูง	Premium	High-Value	Super-Value
	กลาง	Overprice	Popular	Good-Value
	ต่ำ	Hit & Run	Above Average	Economy

ทางร้านใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบสินค้าคุณภาพสูง ราคาสูง หรือของดีราคาแพง (Premium) และใช้กลยุทธ์การตั้งราคาตามฤดูกาล (Seasonal Pricing) เป็นการกำหนดราคาสินค้าให้ต่ำกว่าปกติในช่วงเวลาที่มีความต้องการของลูกค้าต่ำ (Low season) เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้นในช่วงนอกฤดูกาล หรือกำหนดราคาให้สูงขึ้นหรือรักษาระดับราคาไว้เท่าเดิมในช่วงเวลาลูกค้าคับคั่ง (High season) เพื่อเพิ่มกำไรของธุรกิจในช่วงที่สินค้ามีความต้องการสูง อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีช่วง High season ตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน ถึง มีนาคม และช่วงเวลาที่มียุทธศาสตร์ต่างๆ ในช่วงเวลานี้จะขายสินค้าในระดับราคาที่สูงตามระดับราคาที่ตั้งไว้ และในช่วง Low season ตั้งแต่เดือน เมษายน ถึง ตุลาคม ทางร้านจะจัดโปรโมชั่นและการลดราคาต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้า

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้าน ล้านเล่า ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 10/3 ถ.แนบเคหาสน์ ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110 ร้าน ล้านเล่า ตั้งอยู่ตรงหัวมุมติดถนนมีทำเลที่ดี และบริเวณโดยรอบมีโรงแรมและที่พักหลายแห่ง

ฉะนั้นแล้วเราจึงวางกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ว่า นำไปบลิขของร้าน ที่มีเนื้อหาเป็นโปรโมชั่นต่างๆ ที่ทางร้านได้กำหนดไว้ไปติดไว้ตามบอร์ดในห้องพักของโรงแรมและนำไปติดไว้ตามประตูของห้องพักของที่พักรต่างๆ

4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดแบ่งออกเป็น 2 กลยุทธ์ย่อย ได้แก่ กลยุทธ์การโฆษณา (Advertising Strategy) และกลยุทธ์ส่งเสริมการขาย (Sales Promotion Strategy)

4.1 กลยุทธ์การโฆษณา (Advertising Strategy)

กลุ่มผู้รับข่าวสารเป้าหมาย (Target Audience) คือ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ และนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอ หัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ พื้นที่ที่โฆษณาครอบคลุม(Geography) คือ อำเภอ หัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

สื่อโฆษณา

4.1.1 นิตยสารสวัสดิ์หัวหิน (Magazine): นิตยสารไลฟ์สไตล์ สำหรับผู้ที่อยู่อาศัยในหัวหิน และ นักท่องเที่ยว นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับ ข้อมูลสถานที่ที่น่าสนใจ แนะนำร้านค้า ธุรกิจบริการ ในหัวหิน แนะนำร้านอาหาร อัปเดตความเคลื่อนไหว กิจกรรม ที่เกิดขึ้นในหัวหิน บทสัมภาษณ์บุคคลต่างๆ เนื้อหาเรื่องบ้านและที่อยู่อาศัย คอลัมภ์เกี่ยวกับสุขภาพ เทคโนโลยี ยานพาหนะ คอลัมภ์สอนภาษาอังกฤษ และ สัตว์เลี้ยง

4.1.2 Web board ของเว็บไซต์ท่องเที่ยว: นำเสนอโดยการโพสต์ข้อความ รายละเอียด และจุดเด่นของร้าน บน Web board ของเว็บไซต์ท่องเที่ยวเพื่อเสริมสร้างชื่อเสียงของร้านให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มการจดจำของกลุ่มเป้าหมาย

4.1.3 สังคมออนไลน์ (Social Media): ใช้ในการสื่อสาร แลกเปลี่ยนข้อมูลเสนอ แสดงความคิดเห็น และตั้งคำถามในเรื่องต่างๆกับกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง รวมถึงประหยัดค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย

4.1.4 ป้ายโฆษณา (board): สามารถสร้างความครอบคลุมพื้นที่สูง เลือกติดตั้งเฉพาะแหล่งชุมชนได้ รวมถึงสร้างความถี่ในการเห็นบ่อย เพราะจุดติดตั้งจะเป็นเส้นทางหรือชุมชนสามารถดึงดูดความสนใจได้มาก และไม่มีความจำกัดในเรื่องของเวลาในการนำเสนอข้อมูล

4.2 กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion Strategy)

การดำเนินงานการส่งเสริมการขายจะดำเนินควบคู่ไปกับการทำโฆษณา เพราะการโฆษณามีผลในการจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจได้ในระดับหนึ่ง และถ้ามีการสนับสนุนด้วยการส่งเสริมการขายที่ดี จะทำให้งานโฆษณาได้ผลเพิ่มขึ้นอีกมหาศาล

กิจกรรมการส่งเสริมการขาย

4.2.1 กิจกรรม “แมมมันส์ทุกวันพุธ” (การส่งเสริมการขายถึงผู้ซื้อผู้บริโภค)

เพื่อส่งเสริมและจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้นในวันพุธ ที่เป็นช่วงกลางสัปดาห์ ที่ปกติจะมีลูกค้าเข้าใช้บริการจำนวนน้อยกว่าวันอื่นๆ โดยเมื่อสั่งเหล่า 1 ขวด(กรัม) รับมิกเซอร์ฟรี 3 อย่าง

เงื่อนไขการใช้การส่งเสริมการขายกิจกรรม “แมมมันส์ทุกวันพุธ”

- ใช้ได้ในวันพุธเท่านั้น
- ต้องเข้าใช้บริการและสั่งเหล่าก่อนเวลา 22.00 น.
- ใช้ได้สำหรับเหล่าขวดแรกเท่านั้น

4.2.2 กิจกรรม “สนุกกัน มันส์สุดคุ้ม” (การส่งเสริมการขายถึงผู้ซื้อผู้บริโภค)

เพื่อจูงใจให้ลูกค้าเข้าใช้บริการทุกวัน โดยเมื่อสั่งเหล่า Blend285 จำนวน 1 ขวดและมิกเซอร์ 10 อย่าง ราคาเพียง 399 บาท

เงื่อนไขการใช้การส่งเสริมการขายกิจกรรม “สนุกกัน มันส์สุดคุ้ม”

- ใช้ได้ในวันอาทิตย์-วันพฤหัสบดี (ยกเว้นวันพุธ)
- ต้องเข้าใช้บริการและสั่งก่อนเวลา 22.00 น.

4.2.3 กิจกรรม “อิมมันส์” (การส่งเสริมการขายถึงผู้ซื้อผู้บริโภค)

เพื่อจูงใจกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง โดยเมื่อสั่งอาหารหรือกับแกล้ม 3 อย่าง รับมิกเซอร์ฟรี 2 อย่าง

เงื่อนไขการใช้การส่งเสริมการขายกิจกรรม “อิมมันส์”

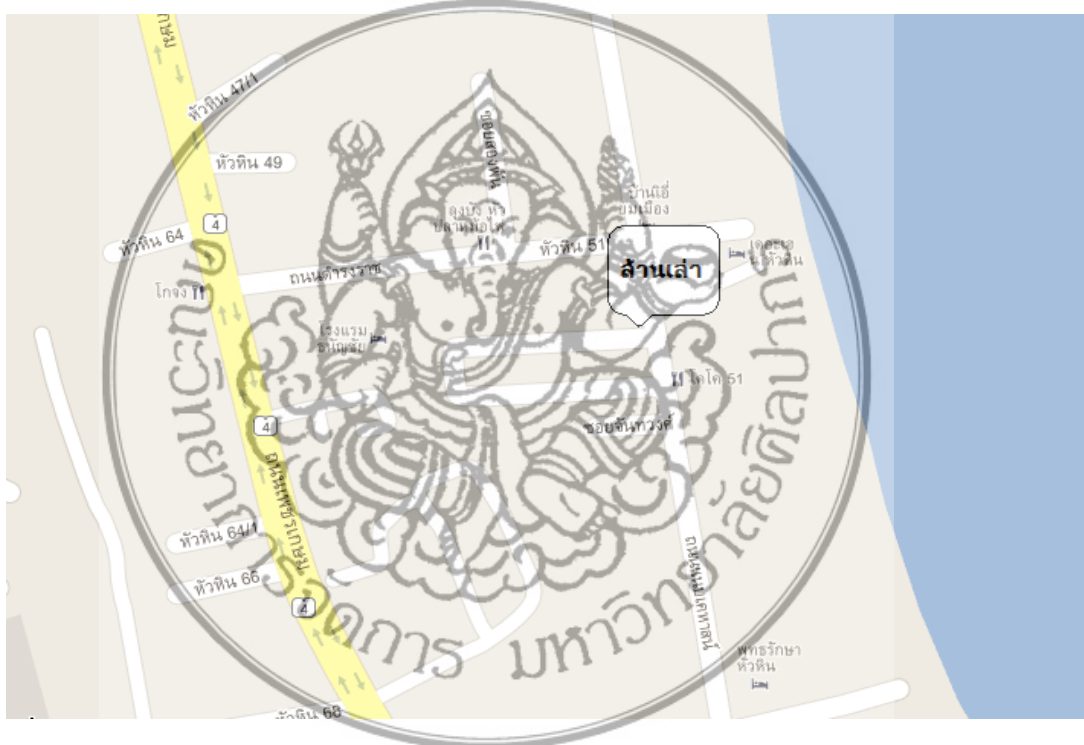
- สั่งอาหารก่อนครีวปิด (เวลา 24.00 น.)

บทที่ 5
แผนการดำเนินงาน

สถานที่ตั้ง

1. แผนที่ร้าน

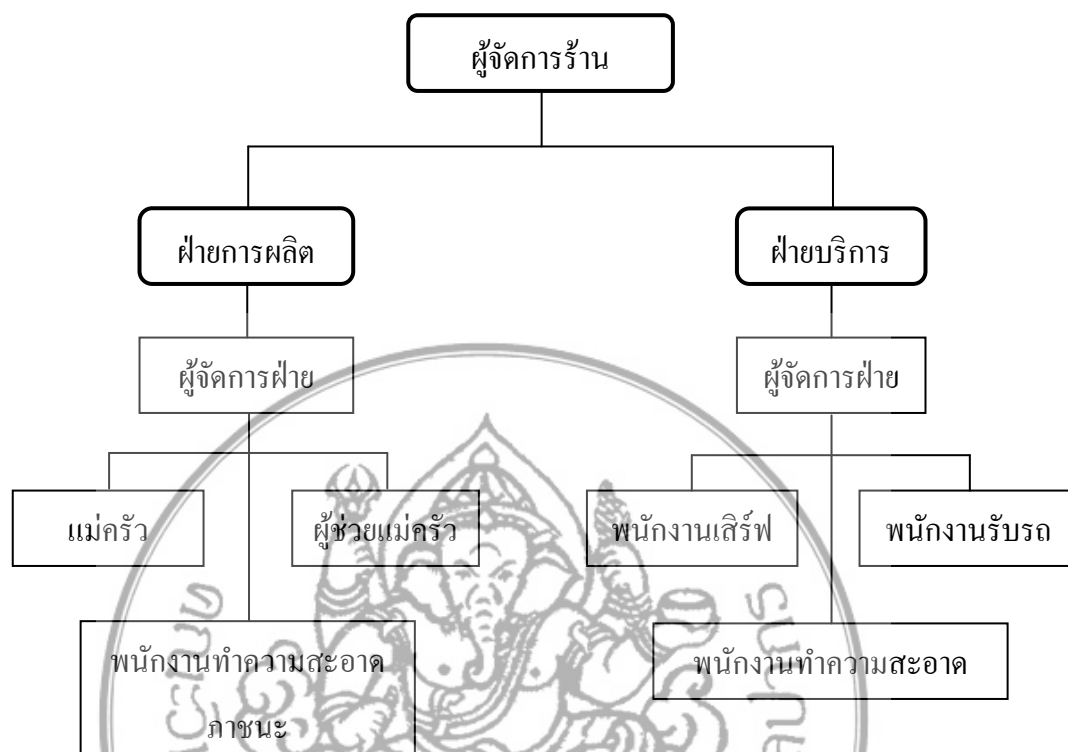
10/3 ถ. แนบเคหาสน์ ต. หัวหิน อ. หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์ 77110



ภาพที่ 1 แผนที่ร้าน “ร้านเล่า”

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

โครงสร้างองค์กร



1. คุณสมบัติและรายละเอียดงาน

1.1 ฝ่ายบริการ

ผู้จัดการร้าน

ชื่อ นายวนชัย อุทินทุ อายุ 22 ปี

การศึกษา ระดับอุดมศึกษา ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ
 ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี
 รายละเอียดงาน

1. ตรวจสอบเงินก่อนร้านเปิดให้บริการและหลังร้านปิดบริการ (วันละ 2 ครั้ง)
2. คิดเงินค่าอาหารและเครื่องดื่ม
3. สรุปรายยอดเงินค่าอาหารและเครื่องดื่มแต่ละวัน
4. ออกใบกำกับภาษี / ใบเสร็จรับเงิน
5. ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทั้งหมด

1.2 ฝ่ายบริการ

ผู้จัดการฝ่ายบริการ

ชื่อ นายสห จัสมณี อายุ 22 ปี

การศึกษา ระดับอุดมศึกษา ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ
รายละเอียดงาน

1. ดำเนินงานทางการตลาด
2. จัดซื้อเครื่องดื่ม
3. ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายบริการ

พนักงานรับรถ

คุณสมบัติ

1. วุฒิ ม.3
2. อายุ 25 – 40 ปี
3. มีใบขับขี่รถยนต์
4. มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ
5. มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. รับผิดชอบดูแลที่จอดรถ
2. โบกธงและหาที่จอดให้
3. อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

พนักงานเสิร์ฟ

คุณสมบัติ

1. วุฒิ ม.3
2. อายุไม่เกิน 25 ปี
3. มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ
4. มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. จัดหาที่นั่งและเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ สำหรับให้บริการลูกค้า
2. ชี้แจงและเสนอแนะประเภทอาหาร
3. รับคำสั่งรายการอาหารจากลูกค้าพร้อมทั้งเสิร์ฟอาหารและเครื่องดื่มให้แก่ลูกค้า
4. ให้บริการอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า
5. เก็บเงินและมอบเงินทอนให้ลูกค้า
6. ทำความสะอาดโต๊ะและเก้าอี้ที่ให้บริการลูกค้า

พนักงานทำความสะอาดร้าน

คุณสมบัติ

1. รักความสะอาดมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
2. มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. ทำความสะอาดโต๊ะ เก้าอี้ ห้องน้ำ และบริเวณภายในร้านให้สะอาดถูกต้องตามสุขอนามัย
- 1.3 ฝ่ายการผลิต

ผู้จัดการฝ่ายการผลิต

คุณสมบัติ

1. มีประสบการณ์ด้านการปรุงอาหารไม่ต่ำกว่า 7 ปี
2. มีประสบการณ์ด้านร้านอาหารไม่ต่ำกว่า 5 ปี
3. อายุไม่ต่ำกว่า 25 ปี
4. สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้
5. มนุษย์สัมพันธ์ดีและมีจิตใจรักการบริการ
6. มีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. จัดซื้อวัตถุดิบในการปรุงอาหาร
2. ปรุงอาหารให้ถูกต้องตามหลักสุขอนามัย
3. ดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการผลิต

แม่ครัว**คุณสมบัติ**

1. มีประสบการณ์ด้านการปรุงอาหารไม่ต่ำกว่า 7 ปี
2. มีจิตใจรักการบริการ
3. มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. ปรุงอาหารให้ถูกต้องตามหลักสุขอนามัย
2. ตรวจสอบและประมาณปริมาณวัตถุดิบให้เพียงพอกับการใช้งาน
3. แจ้งชนิดและปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการแก่ผู้จัดการฝ่ายการผลิตเพื่อดำเนินการสั่งซื้อ
4. ทำความสะอาดบริเวณเตาปรุงอาหารและอุปกรณ์เครื่องใช้ในครัว

ผู้ช่วยแม่ครัว**คุณสมบัติ**

1. มีประสบการณ์ด้านการปรุงอาหารไม่ต่ำกว่า 1 ปี
2. มีจิตใจรักการบริการ
3. มีสุขอนามัยที่ดีและมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. ตรวจสอบวัตถุดิบร่วมกับผู้จัดการฝ่ายการผลิต
2. จัดเตรียมวัตถุดิบให้พร้อมสำหรับให้แม่ครัวประกอบอาหารแต่ละงาน
3. ส่งอาหารที่ปรุงเสร็จให้พนักงานเดินอาหารและเก็บถาดกลับ
4. ทำความสะอาดพื้นครัวและโต๊ะที่ใช้ในการจัดเตรียมอาหาร

พนักงานทำความสะอาดภาชนะ**คุณสมบัติ**

1. รักความสะอาด มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
2. มีสุขอนามัยที่ดี และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

รายละเอียดงาน

1. แยกเศษอาหาร
2. ล้าง อบ จัดเก็บ ภาชนะและอุปกรณ์ต่างๆ ให้สะอาดถูกต้องก่อนนำมาใช้
3. ทำความสะอาดท่อและระบายน้ำ

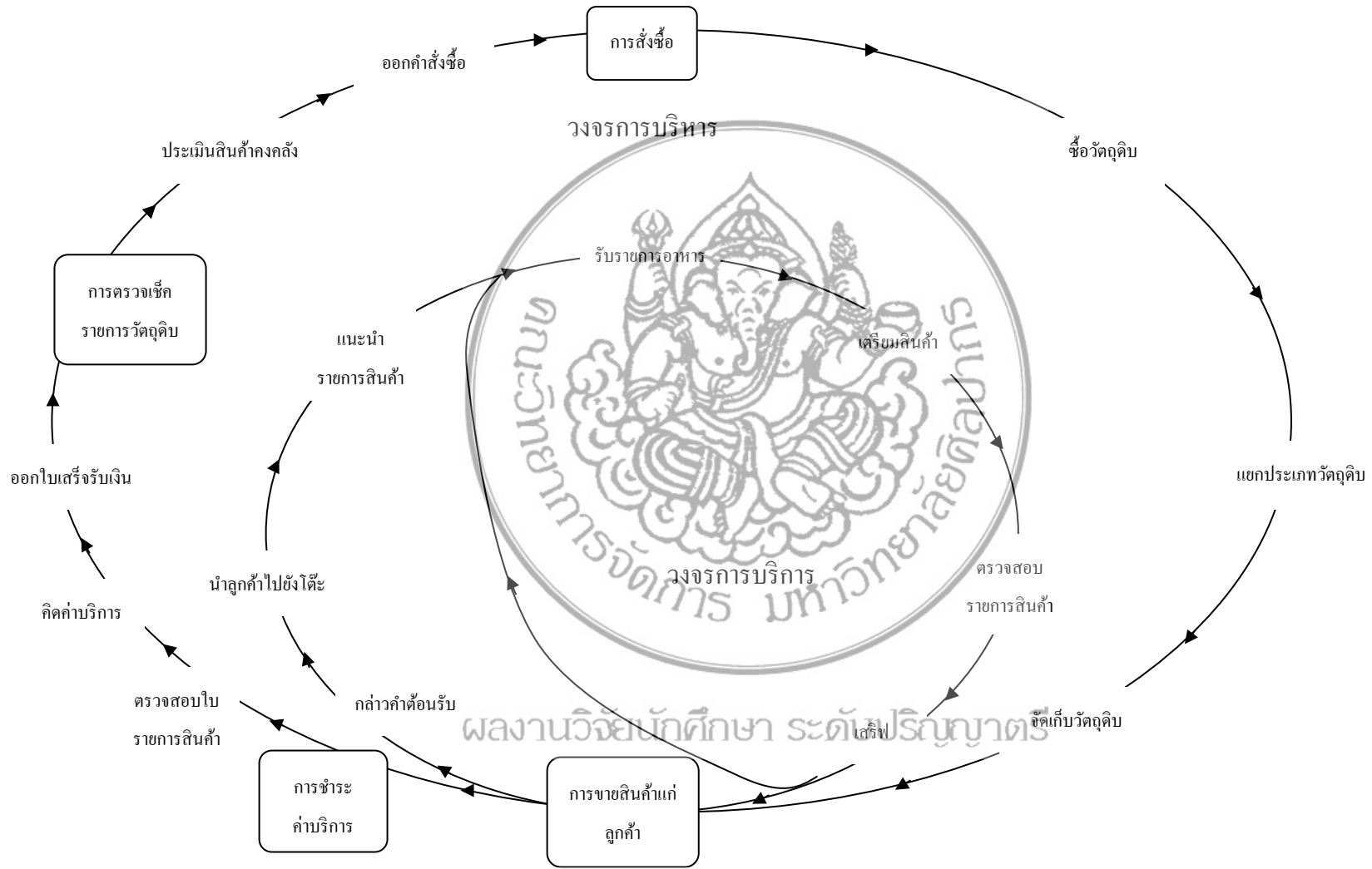
2. ผลตอบแทน

ตารางที่ 4 ผลตอบแทน

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	ฝ่ายบริหาร	ผู้จัดการร้าน	1	20,000	20,000
2	ฝ่ายบริการ	ผู้จัดการฝ่ายบริการ	1	18,000	18,000
3	ฝ่ายบริการ	พนักงานเสิร์ฟ	6	7,000	42,000
4	ฝ่ายบริการ	พนักงานรับรถ	2	6,500	13,000
5	ฝ่ายบริการ	พนักงานทำความสะอาดร้าน	2	6,500	13,000
6	ฝ่ายผลิต	ผู้จัดการฝ่ายผลิต (พ่อครัว)	1	18,000	18,000
7	ฝ่ายผลิต	แม่ครัว	2	15,000	30,000
8	ฝ่ายผลิต	ผู้ช่วยแม่ครัว	3	8,000	16,000
9	ฝ่ายผลิต	พนักงานทำความสะอาดภายนอก	2	6,500	13,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายต่อเดือน			20		183,000

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

2. รูปแบบการบริการ



ภาพที่ 2 รูปแบบการบริการ

3. การจัดการวัตถุดิบ

3.1 การจัดซื้ออาหารสด

ในการจัดซื้อต้องมีการกำหนดคุณลักษณะของอาหารเพื่อการควบคุมความปลอดภัยของอาหารดังนี้

3.1.1 ผัก – ผลไม้สด

ผัก – ผลไม้สด มักมีสิ่งปนเปื้อนได้แก่ดิน ปุ๋ย สารเคมีที่ใช้ทางการเกษตร ไข่ พยาธิ เชื้อโรคและการขนส่ง ดังนั้นผัก – ผลไม้ ควรมีคุณลักษณะดังนี้

1. มีความสด สมบูรณ์ ตามลักษณะของผัก – ผลไม้ ชนิดนั้นๆ
2. ไม่มีคราบของสารพิษตกค้างอยู่ที่ผิวใบ หรือส่วนอื่นๆ ที่สามารถสังเกตได้ เช่น เห็นเป็นคราบสีฟ้า หรืออาจมีการสุ่มตรวจสอบสารตกค้าง
3. มีความสะอาดพอสมควร คือไม่มีเศษดิน หรือส่วนที่เน่าเสียของผักปนเปื้อน ผักที่ปนเปื้อนมากควรมีการทำ ความสะอาดขึ้นต้นก่อน คือ ควรมีการกำจัดเศษดิน ส่วนที่เน่าเสีย ส่วนที่ไม่ได้ใช้ทิ้งไปก่อน เช่น
 - ผักชนิดที่มีราก เช่น ผักชี ผักบุ้ง ฯลฯ ควรให้ผู้จำหน่ายเด็ดใบที่เน่าเสียทิ้งและล้างเศษดินที่ติดมาหรือตัดรากออกก่อน ถ้าระยะเวลาที่ต้องเก็บผักไม่นานมากก็ควรให้ผู้จำหน่ายตัดรากหรือสวนโคนที่ไม่ได้ใช้ทิ้งไปก่อนส่ง
 - ผักประเภทที่เป็นหัว เช่น หัวผักกาด แครอท ฟักทอง มัน ฯลฯ มักมีเศษดินติดอยู่ ต้องกำหนดให้ผู้จำหน่ายล้างทำความสะอาดก่อนส่ง

3.1.2 เนื้อสัตว์

เนื้อสัตว์มักมีความไม่ปลอดภัยเนื่องจากมีเชื้อโรคปนเปื้อนจากแหล่งผลิตการขนส่ง การจำหน่ายได้มากและยังเน่าเสียได้ง่าย ดังนั้นในการจัดซื้อเนื้อสัตว์ควรกำหนดคุณลักษณะดังนี้

1. ต้องมีความสดตามลักษณะของเนื้อสัตว์ประเภทนั้นๆ โดยสามารถตรวจสอบได้ตามลักษณะทางกายภาพที่สามารถสังเกตได้ เช่น กลิ่น สี ความแน่น ตามลักษณะที่ดีของเนื้อสัตว์ชนิดนั้นๆ เนื้อสัตว์บางชนิด มีการเน่าเสียที่ต่างกัน เช่น เนื้อหมู จะมีการเน่าเสียจากข้างในออกสู่ข้างนอกสำหรับเนื้อวัวจะเน่าเสียจากด้านนอก
2. มีความสะอาด ปลอดภัยจากเชื้อโรคและตัวอ่อนของพยาธิโดยคัดเลือกแหล่งผลิต เช่น โรงฆ่าสัตว์ ที่ได้รับการตรวจสอบจากทางราชการ

3. หลีกเลี่ยงการใช้เนื้อสัตว์สดที่มีการแปลงสภาพ เช่น เนื้อหมูด มักมีปัญหาเกี่ยวกับการปนเปื้อน และความไม่สด นอกจากนั้นอาหารประเภทที่ทำจากเนื้อสัตว์ เช่น ไส้กรอก ลูกชิ้น ฯลฯ จะต้องเลือกชนิดที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน สัตว์เป็นธรรมชาติมีความสดใหม่

3.2 การเก็บอาหารสด

อาหารสดที่ล้างทำความสะอาดหรือตัดหั่นแล้ว บางส่วนที่ต้องเตรียมไว้ก่อนเพื่อใช้ทำอาหารเก็บไว้ในตู้เย็นก่อน เพื่อช่วยลดหรือชะลอการเสื่อมคุณภาพของอาหารและควบคุมการเพิ่มจำนวนของเชื้อจุลินทรีย์ที่ยังมีตกค้างอยู่ในอาหาร โดยการเก็บอาหารในตู้เย็นให้ปฏิบัติดังนี้

1. แยกเก็บตามประเภทของอาหารไม่ให้ปะปนกันเพื่อป้องกันการปนเปื้อนระหว่างอาหารแต่ละชนิด

2. ใส่ภาชนะบรรจุ หรือภาชนะห่อหุ้มที่ไม่รั่วซึมน้ำ และปกปิดได้มิดชิด เพื่อป้องกันการระเหยของน้ำ กลิ่นและการกระจายของเชื้อโรค และยังช่วยป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งต่างๆ ได้

- อาหารประเภทผัก ผลไม้ ใส่ในถุงพลาสติกเพื่อป้องกันการระเหยของน้ำ (เจาะรูเล็กน้อยเพื่อป้องกันความชื้น ถ้ามีมากเกินไปจะทำให้ผักเน่าเสียได้ง่าย)

- อาหารประเภทเนื้อสัตว์ ใส่ในภาชนะที่ไม่รั่วซึมหรือภาชนะที่ไม่รั่วซึมหรือภาชนะ 2 ชั้น โดยชั้นแรกโปร่ง ระบายน้ำได้ และชั้นนอกทึบ ไม่รั่วซึมน้ำ แล้วปิดฝาให้มิดชิดหรือใช้พลาสติกชนิดบางที่ทนต่อความเย็นหุ้มปิดให้มิดชิด

3. เก็บในอุณหภูมิที่เหมาะสม เพื่อช่วยรักษาคุณภาพอาหารไว้ได้นานขึ้นและช่วยยับยั้งหรือชะลอการเจริญเติบโตของเชื้อโรคได้ โดยอุณหภูมิที่เหมาะสมกับการเก็บอาหารดังนี้

- ผักสด, ผลไม้ เก็บที่อุณหภูมิประมาณ 7-10 องศาเซลเซียส ต้องสังเกตผักถ้ามีลักษณะซ้ำ ให้ปรับอุณหภูมิสูงขึ้น

- เนื้อสัตว์สด เก็บที่อุณหภูมิจุดกลางของเนื้อสัตว์ต่ำกว่า 4 องศาเซลเซียส โดยควรใช้ให้หมดภายใน 24 ชั่วโมง ถ้าแช่แข็งต้องอุณหภูมิต่ำกว่า -2 องศาเซลเซียส ขนาดชั้นต้องไม่ใหญ่เกินไป เพราะจะทำให้ความเย็นไม่ทั่วถึง

- ตรวจวัดอุณหภูมิตู้เย็นอย่างสม่ำเสมอ ถ้ามีน้ำแข็งเกาะให้ทำ ความสะอาดทันที

4. จัดวางอาหารให้เป็นระเบียบ และไม่มากเกินไป เพื่อให้อาหารได้รับความเย็นอย่างทั่วถึงชั้นล่างสุด สูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร

5. ป้องกันสิ่งสกปรกจากภายนอกเข้าสู่ตู้เย็น โดยอาหารและภาชนะบรรจุที่ใส่อาหารต้องสะอาด

บทที่ 6

แผนการเงิน

ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 5 ตารางแสดงต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	761,230.00			761,230.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	761,230.00			-761,230.00
2.ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจ				
อุปกรณ์การผลิต	1,738,770.00			1,738,770.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,738,770.00			-1,738,770.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
ค่าก่อสร้างและตกแต่ง	500,000.00			500,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	500,000.00			500,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	3,000,000.00			-3,000,000.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00			-1.00

การประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม

ตารางที่ 6 ตารางแสดงการประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี%	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
เตาแก๊ส (เตา)	1	300.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	1.00
แก้ว (ใบ)	150	300.00	45,000.00	20%	9,000.00	36,000.00	27,000.00	18,000.00	9,000.00	150.00
ถังน้ำแข็ง (ใบ)	50	1,500.00	75,000.00	20%	15,000.00	60,000.00	45,000.00	30,000.00	15,000.00	50.00
ที่คั่นน้ำแข็ง (อัน)	50	200.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	50.00
โต๊ะ (ตัว)	40	20,000.00	800,000.00	20%	160,000.00	640,000.00	480,000.00	320,000.00	160,000.00	40.00
เก้าอี้ (ตัว)	150	150.00	22,500.00	20%	4,500.00	18,000.00	13,500.00	9,000.00	4,500.00	150.00
ไม้กวาด (ด้าม)	5	150.00	750.00	20%	150.00	600.00	450.00	300.00	150.00	5.00
ที่ตัดขยะ (อัน)	5	300.00	1,500.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	5.00
ไม้ถูพื้น (อัน)	3	240.00	720.00	20%	144.00	576.00	432.00	288.00	144.00	3.00
ชุดเครื่องครัว (ชุด)	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00
จาน-ชาม (ใบ)	100	4,000.00	400,000.00	20%	80,000.00	320,000.00	240,000.00	160,000.00	80,000.00	100.00
โซฟา (ตัว)	4	28,000.00	112,000.00	20%	22,400.00	89,600.00	67,200.00	44,800.00	22,400.00	4.00

ตารางที่ 6 ตารางแสดงการประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี%	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ชุดน้ำตกจำลอง (ชุด)	2	3,000.00	6,000.00	20%	1,200.00	4,800.00	3,600.00	2,400.00	1,200.00	2.00
ต้นไม้ (ต้น)	20	6,000.00	120,000.00	20%	24,000.00	96,000.00	72,000.00	48,000.00	24,000.00	20.00
โทรทัศน์ (เครื่อง)	1	19,000.00	19,000.00	20%	3,800.00	15,200.00	11,400.00	7,600.00	3,800.00	1.00
โปรเจ็กเตอร์ (เครื่อง)	1	8,000.00	8,000.00	20%	1,600.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00	1.00
ชุดเครื่องเสียง (ชุด)	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
คอมพิวเตอร์ (เครื่อง)	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
ป้ายไฟ (ป้าย)	5	8,000.00	40,000.00	20%	8,000.00	32,000.00	24,000.00	16,000.00	8,000.00	5.00
กล่องชุด (ชุด)	1	40,000.00	40,000.00	20%	8,000.00	32,000.00	24,000.00	16,000.00	8,000.00	1.00
รวมทั้งสิ้น	591		1,738,770		347,754	1,391,016	1,043,262	695,508	347,754	591

การประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนการซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต					
ข้าวเกรียบมโนรา (ถุง)	100.00	120.00	144.00	172.80	207.36
เฟรนช์ฟราย (ก.ก.)	900.00	1080.00	1296.00	1555.20	1866.24
ป๊อปคอร์น (ถุง)	1,500.00	1800.00	2160.00	2592.00	3110.40
ถั่วลิสง (ก.ก.)	100.00	120.00	144.00	172.80	207.36
ถั่วงอก (ก.ก.)	80.00	96.00	115.20	138.24	165.89
ถั่วงอก (ก.ก.)	70.00	84.00	100.80	120.96	145.15
ข้าวสาร (ก.ก.)	1,440.00	1728.00	2073.60	2488.32	2985.98
ไก่ (ก.ก.)	600.00	720.00	864.00	1036.80	1244.16
หมู (ก.ก.)	700.00	840.00	1008.00	1209.60	1451.52
หมึก (ก.ก.)	600.00	720.00	864.00	1036.80	1244.16
กุ้ง (ก.ก.)	700.00	840.00	1008.00	1209.60	1451.52
กระเทียม (ก.ก.)	350.00	420.00	504.00	604.80	725.76
แครอท (ก.ก.)	200.00	240.00	288.00	345.60	414.72
ต้นหอม (ก.ก.)	350.00	420.00	504.00	604.80	725.76
ผักชี (ก.ก.)	350.00	420.00	504.00	604.80	725.76
มะเขือเทศ (ก.ก.)	400.00	480.00	576.00	691.20	829.44
ใบมะกรูด (แพ)	400.00	480.00	576.00	691.20	829.44
มะนาว (ลูก)	1,550.00	1860.00	2232.00	2678.40	3214.08
ข่า (กำ)	400.00	480.00	576.00	691.20	829.44
ตะไคร้ (กำ)	350.00	420.00	504.00	604.80	725.76
มะขามเปียก (ป้อน)	650.00	780.00	936.00	1123.20	1347.84
เห้าไก่ (ก.ก.)	700.00	840.00	1008.00	1209.60	1451.52
พริกแดง (ก.ก.)	200.00	240.00	288.00	345.60	414.72
พริกสด (ก.ก.)	600.00	720.00	864.00	1036.80	1244.16
แฮมมเอ็นไก่ (ก.ก.)	700.00	840.00	1008.00	1209.60	1451.52

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนการซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต					
คั้นช่าย (ก.ก.)	200.00	240.00	288.00	345.60	414.72
วุ้นเส้น (ถุง)	1,200.00	1440.00	1728.00	2073.60	2488.32
หมูยอ (แพ่ง)	400.00	480.00	576.00	691.20	829.44
ปลากรอบ (ถุง)	400.00	480.00	576.00	691.20	829.44
กระเพาะปลา (ถุง)	200.00	240.00	288.00	345.60	414.72
เมล็ดมะม่วงหิม พาน (ถุง)	100.00	120.00	144.00	172.80	207.36
ผักกาดหอม (ก.ก.)	600.00	720.00	864.00	1036.80	1244.16
เห็ดหูหนู (ก.ก.)	160.00	192.00	230.40	276.48	331.78
จิง (ก.ก.)	100.00	120.00	144.00	172.80	207.36
แตงกวา (ก.ก.)	650.00	780.00	936.00	1123.20	1347.84
เนื้อวัว (ก.ก.)	150.00	180.00	216.00	259.20	311.04
ไข่ไก่ (ฟอง)	10,800.00	12960.00	15552.00	18662.40	22394.88
ซีอิ๊วขาว (ขวด)	36.00	43.20	51.84	62.21	74.65
พริกไทย (ถุง)	12.00	14.40	17.28	20.74	24.88
น้ำตาล (ก.ก.)	650.00	780.00	936.00	1123.20	1347.84
เห็ดหอม (ก.ก.)	12.00	14.40	17.28	20.74	24.88
พริกป่น (ถุง)	36.00	43.20	51.84	62.21	74.65
ผงชูรส (ถุง)	200.00	240.00	288.00	345.60	414.72
ถั่วพู (ก.ก.)	12.00	14.40	17.28	20.74	24.88
น้ำปลา (ขวด)	45.00	54.00	64.80	77.76	93.31
ใบกระเพรา (ก.ก.)	350.00	420.00	504.00	604.80	725.76
เกลือ (ถุง)	750.00	900.00	1080.00	1296.00	1555.20
น้ำส้มสายชู (ขวด)	20.00	24.00	28.80	34.56	41.47
น้ำมันหอย (ขวด)	25.00	30.00	36.00	43.20	51.84
เบียร์ช้าง (ลัง)	2,250.00	2700.00	3240.00	3888.00	4665.60
เบียร์ลิโ (ลัง)	3,450.00	4140.00	4968.00	5961.60	7153.92

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนการซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต					
เบียร์สิงห์ (ลัง)	1,200.00	1440.00	1728.00	2073.60	2488.32
เบียร์ไฮเนเกน (ลัง)	1,050.00	1260.00	1512.00	1814.40	2177.28
สไปรต์ไวน์ กูลเลอร์ (ลัง)	900.00	1080.00	1296.00	1555.20	1866.24
บาดาคี (ลัง)	1,050.00	1260.00	1512.00	1814.40	2177.28
สมานอฟ (ลัง)	1,200.00	1440.00	1728.00	2073.60	2488.32
เบรน 285 (ลัง)	450.00	540.00	648.00	777.60	933.12
100 pipers (ลัง)	270.00	324.00	388.80	466.56	559.87
รีเจนซี่ (ลัง)	150.00	180.00	216.00	259.20	311.04
เรดเลเบิล (ลัง)	150.00	180.00	216.00	259.20	311.04
เบล็คเลเบิล (ลัง)	120.00	144.00	172.80	207.36	248.83
ชีวาส (ลัง)	50.00	60.00	72.00	86.40	103.68
โซดา (ลัง)	3,570.00	4284.00	5140.80	6168.96	7402.75
น้ำเปล่า(เล็ก) (ลัง)	1,190.00	1428.00	1713.60	2056.32	2467.58
โค้ก(เล็ก) (ลัง)	1,190.00	1428.00	1713.60	2056.32	2467.58
สไปซ์(เล็ก) (ลัง)	1,130.00	1356.00	1627.20	1952.64	2343.17
แสงโสม (ลัง)	450.00	540.00	648.00	777.60	933.12
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง					
ข้าวเกรียบมโนรา (ถุง)	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
เฟรนช์ฟราย (ก.ก.)	175.00	175.00	175.00	175.00	175.00
ป๊อปคอร์น (ถุง)	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ถั่วลิสง (ก.ก.)	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
ถั่งเหลือง (ก.ก.)	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
ถั่งถันเตา (ก.ก.)	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
ข้าวสาร (ก.ก.)	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
ไก่ (ก.ก.)	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
หมู (ก.ก.)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง					
หมึก (ก.ก.)	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
กึ่ง (ก.ก.)	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00
กระเทียม (ก.ก.)	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
แคโรท (ก.ก.)	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ต้นหอม (ก.ก.)	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
ผักชี (ก.ก.)	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
มะเขือเทศ (ก.ก.)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
ใบมะกรูด (แพ)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
มะนาว (ลูก)	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
ข่า (กำ)	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
ตะไคร้ (กำ)	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
มะขามเปียก (ปั้น)	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
เท้าไก่ (ก.ก.)	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
พริกแกง (ก.ก.)	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
พริกสด (ก.ก.)	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
แหนมเอ็นไก่ (ก.ก.)	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
กลิ่นข่า (ก.ก.)	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
วุ้นเส้น (ถุง)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
หมูยอ (แท่ง)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
ปลากรอบ (ถุง)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
กระเพาะปลา (ถุง)	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
เมล็ดมะม่วงหิม พาน (ถุง)	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
ผักกาดหอม (ก.ก.)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
เห็ดหูหนู (ก.ก.)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
ขิง (ก.ก.)	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
แตงกวา (ก.ก.)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง					
เนื้อวัว (ก.ก.)	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
ไข่ไก่ (ฟอง)	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50
ซีอิ้วขาว (ขวด)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
พริกไทย (ถุง)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
น้ำตาล (ก.ก.)	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
เห็ดหอม (ก.ก.)	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
พริกป่น (ถุง)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
ผงชูรส (ถุง)	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
ถั่วพู (ก.ก.)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
น้ำปลา (ขวด)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
ใบกระเพรา (ก.ก.)	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
เกลือ (ถุง)	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
น้ำส้มสายชู (ขวด)	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
น้ำมันหอย (ขวด)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
เบียร์ช้าง (ลัง)	440.00	440.00	440.00	440.00	440.00
เบียร์ลีโอ (ลัง)	495.00	495.00	495.00	495.00	495.00
เบียร์สิงห์ (ลัง)	618.00	618.00	618.00	618.00	618.00
เบียร์ไฮเนเกน (ลัง)	780.00	780.00	780.00	780.00	780.00
สไปรไวน์ คูลเลอร์ (ลัง)	456.00	456.00	456.00	456.00	456.00
บาลาคี (ลัง)	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
สมานออฟ (ลัง)	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
เบรน 285 (ลัง)	2,448.00	2,448.00	2,448.00	2,448.00	2,448.00
100 pipers (ลัง)	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00	4,440.00
รีเจนซี่ (ลัง)	5,760.00	5,760.00	5,760.00	5,760.00	5,760.00
เรดเลเบิ้ล (ลัง)	8,040.00	8,040.00	8,040.00	8,040.00	8,040.00
เบล็คเลเบิ้ล (ลัง)	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
ชีวาส (ลัง)	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง					
โซดา (ลิ้ง)	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
น้ำเปล่า(เล็ก) (ลิ้ง)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
โค้ก(เล็ก) (ลิ้ง)	178.00	178.00	178.00	178.00	178.00
สไปซ์(เล็ก) (ลิ้ง)	178.00	178.00	178.00	178.00	178.00
แสงโสม (ลิ้ง)	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
ข้าวเหนียวโมรา (ลูก)	13,000.00	15,600.00	18,720.00	22,464.00	26,956.80
เฟรนช์ฟราย (ก.ก.)	157,500.00	189,000.00	226,800.00	272,160.00	326,592.00
ป๊อปคอร์น (ลูก)	60,000.00	72,000.00	86,400.00	103,680.00	124,416.00
ถั่วลิสง (ก.ก.)	3,500.00	4,200.00	5,040.00	6,048.00	7,257.60
ถั่งเหลือง (ก.ก.)	2,800.00	3,360.00	4,032.00	4,838.40	5,806.08
ถั่งลันเตา (ก.ก.)	3,500.00	4,200.00	5,040.00	6,048.00	7,257.60
ข้าวสาร (ก.ก.)	201,600.00	241,920.00	290,304.00	348,364.80	418,037.76
ไก่ (ก.ก.)	54,000.00	64,800.00	77,760.00	93,312.00	111,974.40
หมู (ก.ก.)	70,000.00	84,000.00	100,800.00	120,960.00	145,152.00
หมึก (ก.ก.)	108,000.00	129,600.00	155,520.00	186,624.00	223,948.80
กุ้ง (ก.ก.)	154,000.00	184,800.00	221,760.00	266,112.00	319,334.40
กระเทียม (ก.ก.)	31,500.00	37,800.00	45,360.00	54,432.00	65,318.40
แครอท (ก.ก.)	8,000.00	9,600.00	11,520.00	13,824.00	16,588.80
ต้นหอม (ก.ก.)	42,000.00	50,400.00	60,480.00	72,576.00	87,091.20
ผักชี (ก.ก.)	42,000.00	50,400.00	60,480.00	72,576.00	87,091.20
มะเขือเทศ (ก.ก.)	8,000.00	9,600.00	11,520.00	13,824.00	16,588.80
ใบมะกรูด (แพ)	8,000.00	9,600.00	11,520.00	13,824.00	16,588.80
มะนาว (ลูก)	3,100.00	3,720.00	4,464.00	5,356.80	6,428.16
ข่า (กำ)	11,200.00	13,440.00	16,128.00	19,353.60	23,224.32
ตะไคร้ (กำ)	3,500.00	4,200.00	5,040.00	6,048.00	7,257.60
มะขามเปียก (ปิ่น)	31,200.00	37,440.00	44,928.00	53,913.60	64,696.32
เต้าไก่ (ก.ก.)	49,000.00	58,800.00	70,560.00	84,672.00	101,606.40

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
พริกแกง (ก.ก.)	10,000.00	12,000.00	14,400.00	17,280.00	20,736.00
พริกสด (ก.ก.)	54,000.00	64,800.00	77,760.00	93,312.00	111,974.40
แหยมเอ็นไก่ (ก.ก.)	168,000.00	201,600.00	241,920.00	290,304.00	348,364.80
คึ่นช่าย	8,000.00	9,600.00	11,520.00	13,824.00	16,588.80
วุ้นเส้น (ถุง)	24,000.00	28,800.00	34,560.00	41,472.00	49,766.40
หมูยอ (แท่ง)	24,000.00	28,800.00	34,560.00	41,472.00	49,766.40
ปลากรอบ (ถุง)	24,000.00	28,800.00	34,560.00	41,472.00	49,766.40
กระเพาะปลา (ถุง)	80,000.00	96,000.00	115,200.00	138,240.00	165,888.00
เมล็ดมะม่วงหิม พาน (ถุง)	7,000.00	8,400.00	10,080.00	12,096.00	14,515.20
ผักกาดหอม (ก.ก.)	36,000.00	43,200.00	51,840.00	62,208.00	74,649.60
เห็ดหูหนู (ก.ก.)	40,000.00	48,000.00	57,600.00	69,120.00	82,944.00
ขิง (ก.ก.)	2,500.00	3,000.00	3,600.00	4,320.00	5,184.00
แตงกวา (ก.ก.)	13,000.00	15,600.00	18,720.00	22,464.00	26,956.80
เนื้อวัว (ก.ก.)	24,000.00	28,800.00	34,560.00	41,472.00	49,766.40
ไข่ไก่ (ฟอง)	27,000.00	32,400.00	38,880.00	46,656.00	55,987.20
ซีอิ๊วขาว (ขวด)	1,080.00	1,296.00	1,555.20	1,866.24	2,239.49
พริกไทย (ก.ก.)	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,464.96
น้ำตาล (ก.ก.)	16,250.00	19,500.00	23,400.00	28,080.00	33,696.00
เห็ดหอม (ก.ก.)	3,600.00	4,320.00	5,184.00	6,220.80	7,464.96
พริกป่น (ถุง)	720.00	864.00	1,036.80	1,244.16	1,492.99
ผงชูรส (ถุง)	16,000.00	19,200.00	23,040.00	27,648.00	33,177.60
ถั่วพู (ก.ก.)	720.00	864.00	1,036.80	1,244.16	1,492.99
น้ำปลา (ขวด)	900.00	1,080.00	1,296.00	1,555.20	1,866.24
ใบกระเพรา (ก.ก.)	14,000.00	16,800.00	20,160.00	24,192.00	29,030.40
เกลือ (ถุง)	15,000.00	18,000.00	21,600.00	25,920.00	31,104.00
น้ำส้มสายชู (ขวด)	300.00	360.00	432.00	518.40	622.08

ตารางที่ 7 แสดงการประเมินต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
น้ำมันหอย (ขวด)	1,500.00	1,800.00	2,160.00	2,592.00	3,110.40
เบียร์ช้าง (ลัง)	990,000.00	1,188,000.00	1,425,600.00	1,710,720.00	2,052,864.00
เบียร์ลีโอ (ลัง)	1,707,750.00	2,049,300.00	2,459,160.00	2,950,992.00	3,541,190.40
เบียร์สิงห์ (ลัง)	741,600.00	889,920.00	1,067,904.00	1,281,484.80	1,537,781.76
เบียร์ไฮเนเกน (ลัง)	819,000.00	982,800.00	1,179,360.00	1,415,232.00	1,698,278.40
สไปย์ไวน์ กุลเลอร์ (ลัง)	410,400.00	492,480.00	590,976.00	709,171.20	851,005.44
บาคาคี (ลัง)	630,000.00	756,000.00	907,200.00	1,088,640.00	1,306,368.00
สมานอฟ (ลัง)	720,000.00	864,000.00	1,036,800.00	1,244,160.00	1,492,992.00
เบรน 285 (ลัง)	1,101,600.00	1,321,920.00	1,586,304.00	1,903,564.80	2,284,277.76
100 pipers (ลัง)	1,198,800.00	1,438,560.00	1,726,272.00	2,071,526.40	2,485,831.68
รีเจนซี่ (ลัง)	864,000.00	1,036,800.00	1,244,160.00	1,492,992.00	1,791,590.40
เรดเลเบิล (ลัง)	1,206,000.00	1,447,200.00	1,736,640.00	2,083,968.00	2,500,761.60
เบลีคเลเบิล (ลัง)	1,728,000.00	2,073,600.00	2,488,320.00	2,985,984.00	3,583,180.80
ชีวาส (ลัง)	750,000.00	900,000.00	1,080,000.00	1,296,000.00	1,555,200.00
โซดา (ลัง)	464,100.00	556,920.00	668,304.00	801,964.80	962,357.76
น้ำเปล่า(เล็ก) (ลัง)	35,700.00	42,840.00	51,408.00	61,689.60	74,027.52
โค้ก(เล็ก) (ลัง)	211,820.00	254,184.00	305,020.80	366,024.96	439,229.95
สไปซ์(เล็ก) (ลัง)	201,140.00	241,368.00	289,641.60	347,569.92	417,083.90
แสลงโสม (ลัง)	1,296,000.00	1,555,200.00	1,866,240.00	2,239,488.00	2,687,385.60
รวมยอดซื้อ วัตถุดิบทางตรง ในการผลิต (บาท)	16,756,480.00	20,107,776.00	24,129,331.20	28,955,197.44	34,746,236.93
ค่าขนส่งเข้า	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรง-สุทธิ	16,828,480.00	20,179,776.00	24,201,331.20	29,027,197.44	34,818,236.93

การประมาณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

ตารางที่ 8 ตารางแสดงการประมาณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงสุทธิ	16,828,480.00	20,179,776.00	24,201,331.20	29,027,197.44	34,818,236.93
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
ค่าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	16,951,480.00	20,302,776.00	24,324,331.20	29,150,197.44	34,941,236.93
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,163.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาการผลิต	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,163.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	17,299,234.00	20,650,530.00	24,672,085.20	29,497,951.44	35,288,399.93
สินค้าคงเหลือ (บาท)*					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด		22,954.08	27,544.90	33,053.88	39,664.65
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	-22,954.08	-27,544.90	-33,053.88	-39,664.65	-47,597.58
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	17,276,279.92	20,622,985.10	24,639,031.32	29,458,286.79	35,240,802.34

* สินค้าคงเหลือ คิดเป็นร้อยละ 50 ต่อวัน จากยอดรวมซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต

การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

ตารางที่ 9 ตารางแสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผลงานวิจัยบัณฑิตวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี					
เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน*	2,196,000.00	2,305,800.00	2,421,090.00	2,542,144.50	2,669,251.73
ค่าเช่าสถานที่	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด**	960,000.00	1,152,000.00	1,382,400.00	1,658,880.00	1,990,656.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	3,372,000.00	3,673,800.00	4,019,490.00	4,417,024.50	4,875,907.73

* เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

** ค่าใช้จ่ายทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 4 จากรายได้

งบกำไรขาดทุน

					หน่วย:บาท
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้	24,000,000.00	28,800,000.00	34,560,000.00	41,472,000.00	49,766,400.00
ต้นทุนสินค้าขาย	(17,276,279.92)	(20,622,985.10)	(24,639,031.32)	(29,458,286.79)	(35,240,802.34)
กำไรสะสมขั้นต้น	6,723,720.08	8,177,014.90	9,920,968.68	12,013,713.21	14,525,597.66
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ					
เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	(2,196,000.00)	(2,305,800.00)	(2,421,090.00)	(2,542,144.50)	(2,669,251.73)
ค่าเช่าสถานที่	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)	(96,000.00)
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	(960,000.00)	(1,152,000.00)	(1,382,400.00)	(1,658,880.00)	(1,990,656.00)
ค่าเสื่อมราคา	(347,754.00)	(347,754.00)	(347,754.00)	(347,754.00)	(347,754.00)
กำไรจากการดำเนินงาน	3,003,966.08	4,155,460.90	5,553,724.68	7,248,934.71	9,301,935.93
ดอกเบี้ยจ่าย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรก่อนภาษี	3,003,966.08	4,155,460.90	5,553,724.68	7,248,934.71	9,301,935.93
ภาษีเงินได้	(901,189.82)	(1,246,638.27)	(1,666,117.40)	(2,174,680.41)	(2,790,580.78)
กำไรสุทธิ	2,102,776.26	2,908,822.63	3,887,607.27	5,074,254.30	6,511,355.15

งบกำไรสะสม

					หน่วย:บาท
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรสะสมต้นงวด	0.00	2,102,776.26	3,557,187.57	5,500,991.21	8,038,118.36
กำไรสุทธิ	2,102,776.26	2,908,822.63	3,887,607.27	5,074,254.30	6,511,355.15
เงินปันผลจ่าย		(1,454,411.31)	(1,943,803.64)	(2,537,127.15)	(3,255,677.58)
กำไรสะสมปลายงวด	2,102,776.26	3,557,187.57	5,500,991.21	8,038,118.36	11,293,795.94

งบดุล

	หน่วย:บาท				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	3,688,806.18	5,486,380.67	7,772,429.33	10,650,699.71	14,246,198.35
ลูกหนี้การค้า	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สินค้าคงเหลือ	22,954.08	27,544.90	33,053.88	39,664.65	47,597.58
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,711,760.26	5,513,925.57	7,805,483.21	10,690,364.36	14,293,795.94
ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจสุทธิ	1,391,016.00	1,043,262.00	695,508.00	347,754.00	0.00
รวมสินทรัพย์	5,102,776.26	6,557,187.57	8,500,991.21	11,038,118.36	14,293,795.94
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สิน					
เจ้าหนี้การค้า	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
หุ้นสามัญ	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00
กำไรสะสม	2,102,776.26	3,557,187.57	5,500,991.21	8,038,118.36	11,293,795.94
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	5,102,776.26	6,557,187.57	8,500,991.21	11,038,118.36	14,293,795.94
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	5,102,776.26	6,557,187.57	8,500,991.21	11,038,118.36	14,293,795.94

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

งบกระแสเงินสด

	หน่วย:บาท				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดจากกิจการดำเนินงาน					
กำไรสุทธิ	2,102,776.26	2,908,822.63	3,887,607.27	5,074,254.30	6,511,355.15
รายการปรับกระทบกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)					
ค่าเสื่อมราคา	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00
ลูกหนี้การค้าลดลง(เพิ่มขึ้น)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สินค้าคงเหลือลดลง(เพิ่มขึ้น)	(22,954.08)	(4,590.82)	(5,508.98)	(6,610.78)	(7,932.93)
เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น(ลดลง)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	2,427,576.18	3,251,985.81	4,229,852.30	5,415,397.52	6,851,176.22
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจลดลง(เพิ่มขึ้น)	(1,738,770.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมลงทุน	(1,738,770.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินกู้ระยะยาวเพิ่มขึ้น(ลดลง)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
หุ้นสามัญเพิ่ม(ลดลง)	3,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินปันผลจ่าย	0.00	(1,454,411.31)	(1,943,803.64)	(2,537,127.15)	(3,255,677.58)
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป)จากกิจกรรมจัดหาเงิน	3,000,000.00	(1,454,411.31)	(1,943,803.64)	(2,537,127.15)	(3,255,677.58)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	3,688,806.18	1,797,574.50	2,286,048.66	2,878,270.37	3,595,498.65
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือต้นงวด	0.00	3,688,806.18	5,486,380.67	7,772,429.33	10,650,699.71
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือปลายงวด	3,688,806.18	5,486,380.67	7,772,429.33	10,650,699.71	14,246,198.35

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 10 ตารางการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

เงินลงทุน						
	เริ่มแรก	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT)		3,003,966.08	4,155,460.90	5,553,724.68	7,248,934.71	9,301,935.93
หัก ภาษีเงินได้30%		(901,189.82)	(1,246,638.27)	(1,666,117.40)	(2,174,680.41)	(2,790,580.78)
กำไรจากการดำเนินงานหลังหักภาษี (EBIT(1-T))		2,102,776.26	2,908,822.63	3,887,607.27	5,074,254.30	6,511,355.15
บวกค่าเสื่อมราคา		347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00	347,754.00
กระแสเงินสดส่วนที่ปราศจาก ภาวะผูกพัน	(3,000,000.00)	2,450,530.26	3,256,576.63	4,235,361.27	5,422,008.30	6,859,109.15

	เงินลงทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดสุทธิ	-3,000,000.00	2,450,530.26	3,256,576.63	4,235,361.27	5,422,008.30	6,859,109.15
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-3,000,000.00	-549,469.74	2,707,106.89	6,942,468.16	12,364,476.46	19,223,585.61
ระยะเวลาคืนทุน(ปี)		1.17				

จากการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน พบว่าร้านจะคืนทุนภายในระยะเวลา 1 ปี 2 เดือน

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 11 ตารางแสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนที่ใช้วัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
ดัชนียอดขาย	100%	120%	144%	173%	207%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	28.02%	28.39%	28.71%	28.97%	29.19%
อัตรากำไรจากการดำเนินงานต่อยอดขาย	12.52%	14.43%	16.07%	17.48%	18.69%
อัตรากำไรสุทธิ	8.76%	10.10%	11.25%	12.24%	13.08%
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA)	41.21%	44.36%	45.73%	45.97%	45.55%
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	41.21%	44.36%	45.73%	45.97%	45.55%



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7
แผนฉุกเฉิน

ตารางที่ 12 แผนฉุกเฉิน

ปัญหา	ผลกระทบ	ทางแก้ไข
1. คุณภาพของสินค้าและการบริการลดลง	ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อร้าน ลั่นเล่าลดลงและส่งผลให้ลูกค้าลดลงตามไปด้วย	<ol style="list-style-type: none"> 1. หาสาเหตุการลดลงของคุณภาพสินค้าและบริการ และแก้ไขปัญหาให้ตรงจุด เพื่อสร้างความมั่นใจของลูกค้าให้กลับมา 2. โฆษณา ประชาสัมพันธ์ และทำโปรโมชั่นราคาเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า
2. ตลาดมีการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรง	ส่งผลให้มีราคาที่ถูกลงจนใกล้เคียงกับต้นทุน หรืออาจต่ำกว่าต้นทุน	<ol style="list-style-type: none"> 1. โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเห็นถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่จะได้รับคุ้มค่ากับเงินที่จ่าย 2. ลดราคาจนถึงจุดที่ยังพอมีกำไรและแบกรับราคาต้นทุนได้
3. เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าที่แล้วเจ้าของที่ไม่ต่อสัญญา	ส่งผลให้ร้าน ลั่นเล่า ไม่สามารถดำเนินการได้อีกต่อไปในสถานที่เดิม	<ol style="list-style-type: none"> 1. ร้าน ลั่นเล่า หาสถานที่ใหม่ในการดำเนินธุรกิจ 2. โฆษณาและประชาสัมพันธ์สถานที่ใหม่ทำโบชัวร์แนะนำร้านใหม่และโปรโมชั่นราคาเมื่อลูกค้านำโบชัวร์ไปที่ร้านด้วย เพื่อให้ลูกค้าสนใจและตามไปยังสถานที่ใหม่

ตารางที่ 12 แผนฉุกเฉิน (ต่อ)

ปัญหา	ผลกระทบ	ทางแก้ไข
4. ส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านค้าคู่แข่งมีการขยายตัว	ส่งผลให้ยอดขายของร้านค้าล้มลง	ร้าน ล้านเล่า จัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นการบริโภคของลูกค้าและเพื่อแข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาดกับคู่แข่ง
5. พนักงานประสิทธิภาพสูงหรือพนักงานคนสำคัญลาออก	ส่งผลให้การทำงานและประสานงานของร้าน ล้านเล่า มีประสิทธิภาพและเสถียรภาพลดลง	สรรหาและคัดเลือกพนักงานที่มีประสิทธิภาพเทียบเท่ากับคนที่ลาออกไปอย่างรวดเร็วที่สุดเพื่อรักษาประสิทธิภาพและเสถียรภาพขององค์กร
6. ยอดขายไม่เป็นตามที่คาดหมายไว้	ส่งผลให้ร้าน ล้านเล่า ขาดเงินสดหมุนเวียน	1. หาเงินกู้มาเพื่อให้ทางร้านไม่อยู่ในภาวะขาดสภาพคล่อง 2. ปรับเปลี่ยนแก้ไขใช้กลยุทธ์กระตุ้นยอดขายในระดับต่างๆ
7. หุ่นส่วนภายในร้านมีปัญหาต่อกันจนไม่สามารถดำเนินการร่วมกันได้	ส่งผลให้การทำงานของร้าน ล้านเล่า มีประสิทธิภาพลดลงและพนักงานขาดความเชื่อมั่น	1. เสนอข้อตกลงให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งให้ถอนหุ่นออกไปโดยเร็วที่สุดและให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าแก่พวกเขา 2. แสดงจุดยืนในการดำเนินการเพื่อให้พนักงานมีความมั่นใจ
8. วัตถุดิบที่จำเป็นขาดตลาด	ส่งผลให้การผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคเกิดปัญหา	1. หาวัตถุดิบที่ทดแทนกันได้หรือหาวัตถุดิบจากตลาดอื่นจนกว่าวัตถุดิบในตลาดเดิมจะกลับคืนสภาพปกติ 2. โฆษณา, ประชาสัมพันธ์ และทำโปรโมชั่นสินค้าที่ไม่มีปัญหาด้านต้นทุนวัตถุดิบ

ตารางที่ 12 แผนฉุกเฉิน (ต่อ)

ปัญหา	ผลกระทบ	ทางแก้ไข
9. คู่แข่งเลียนแบบสินค้า, บริการ หรือสิ่งต่างๆ ที่ทางร้านดำเนินงานและประสบความสำเร็จจนกลายเป็นจุดแข็งของร้าน	ส่งผลให้จุดแข็งของร้าน ล้ามน่า กลายเป็นสิ่งที่ร้านคู่แข่งอื่นๆ สามารถดำเนินการได้ จนทำให้สิ่งนั้นไม่เป็นจุดแข็งอีกต่อไป	สร้างเอกลักษณ์ให้มีความชัดเจนขึ้นและสร้างความภักดีของลูกค้าที่มีต่อ ล้ามน่า (Brand loyalty) โดยการสร้างภาพลักษณ์ของสินค้า, บริการ หรือสิ่งต่างๆ ที่เป็นจุดแข็งของทางร้านว่าจะสามารถพบได้ที่ร้าน ล้ามน่า เท่านั้น
10. มีคู่แข่งเข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้น และคู่แข่งนั้นมีเทคโนโลยีที่ดี มีเงินมากกว่า มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายกว่า และมีราคาสินค้าที่ถูกกว่าร้าน ล้ามน่า	ส่งผลให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของร้าน ล้ามน่า ลดลง	พัฒนาหรือปรับปรุงเอกลักษณ์ของร้าน ล้ามน่า จากนั้นโฆษณาประชาสัมพันธ์ และจัดทำโปรโมชั่นเกี่ยวกับเอกลักษณ์นั้น
11. Supplier มีอำนาจในการต่อรองราคาของวัตถุดิบ	ส่งผลทำให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น	1. หาวัตถุดิบจาก Supplier อื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกัน หรือมากกว่าโดยที่มีราคาต่ำกว่า 2. โฆษณา, ประชาสัมพันธ์ และโปรโมชั่นกับสินค้าที่มีราคารัฐุดิบต่ำกว่าสินค้าที่มีราคารัฐุดิบเพิ่มขึ้น

รายการอ้างอิง

ดีพาร์ทเมนท์ ออฟ ทัวริซึม. (2555). สถิติการท่องเที่ยวหัวหินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เข้าถึงเมื่อ

19 กันยายน. เข้าถึงได้จาก <http://www2.tat.or.th/stat/download/tst/233/huahin.doc>

หมูดินเตอร์เนชั่นแนล. (2555). การจัดเก็บวัตถุดิบ (Raw material storage). เข้าถึงเมื่อ

19 กันยายน. เข้าถึงได้จาก <http://www.moodyinfo.com/food/raw-material-store.html>



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการอาหาร

อาหารขบเคี้ยว

1.ข้าวเกรียบ	49 บาทต่อจาน
2.เฟรนฟราย	49 บาทต่อจาน
3.ป๊อปคอร์น	49 บาทต่อจาน
4.ถั้วรวมมิตร	49 บาทต่อจาน

อาหาร

1.ข้าวผัดไก่/หมู/ทะเล	150 บาทต่อจาน
2.ข้าวกระเพราไก่/หมู/ทะเล	150 บาทต่อจาน
3.ต้มยำไก่/ทะเล/รวมมิตร	220 บาทต่อชาม
4.ต้มยำปลาแซลมอน	260 บาทต่อชาม
5.ต้มซุ๊ปเปอร์	220 บาทต่อชาม
6.แกงเขียวหวานไก่/ทะเล	220 บาทต่อชาม
7.แกงเขียวหวานปลาแซลมอน	260 บาทต่อชาม
8.ปลากุ้ง/ปลาหมึก	150 บาทต่อจาน
9.ทอดกระเทียมหมู/ไก่/ทะเล	150 บาทต่อจาน
10.ปลาช่อนลุยสวน	259 บาทต่อจาน
11.แหนมเย็นซ้อไก่ทอด	120 บาทต่อจาน
12.ยำหมูยอ/วุ้นเส้น	120 บาทต่อจาน
13.ยำสามกรอบ	150 บาทต่อจาน
14.ขาหมูทอด	250 บาทต่อจาน

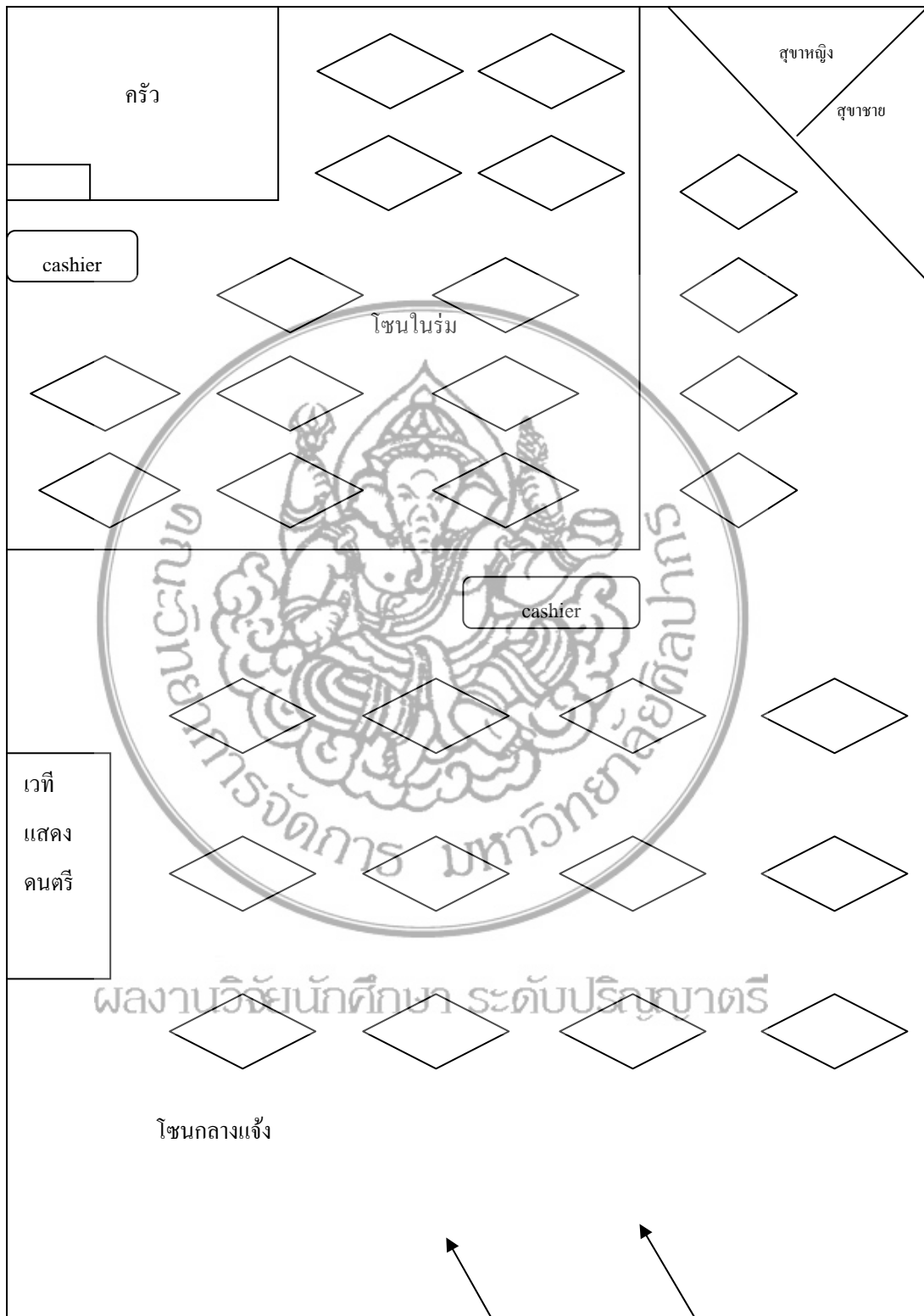
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการเครื่องดื่มน้ำ

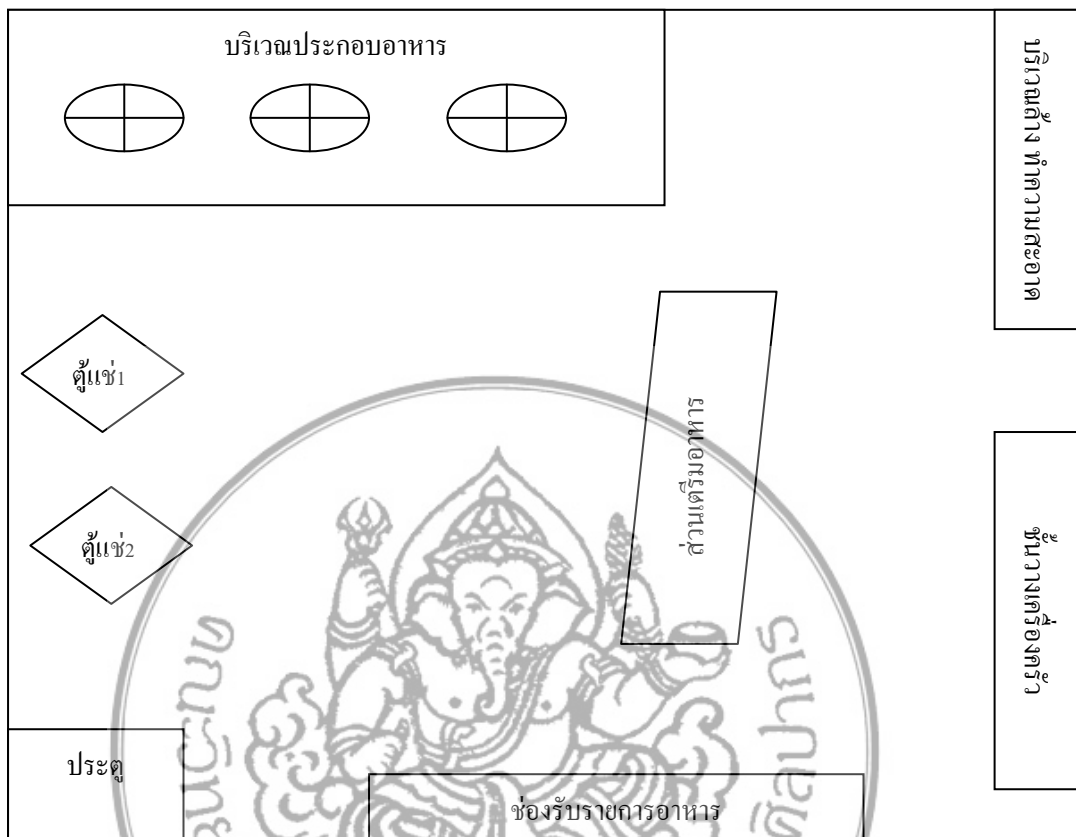
รายการเครื่องดื่มน้ำ

1.เบียร์ช้าง	70 บาทต่อขวด
2.เบียร์ลิโอบ	80 บาทต่อขวด
3.เบียร์สิงห์	95 บาทต่อขวด
4.เบียร์ไฮเนเกน	115 บาทต่อขวด
5.สไปซี่ไวน์คูลเลอร์	60 บาทต่อขวด
6.บาคดี	80 บาทต่อขวด
7.สมานอฟ	80 บาทต่อขวด
8.เบรน 285	299 บาทต่อขวด
9.100 pipers	480 บาทต่อขวด
10.รีเจนซี่	620 บาทต่อขวด
11.เรดเลเบิ้ล	820 บาทต่อขวด
12.เบิ้ลเลเบิ้ล	1250 บาทต่อขวด
13.ชีวาส	1340 บาทต่อขวด
14.โซดา	20 บาทต่อขวด
15.น้ำเปล่า(เล็ก)	20 บาทต่อขวด
16.โค้ก(เล็ก)	20 บาทต่อขวด
17.สไปซี่(เล็ก)	20 บาทต่อขวด
18.แสงโสม	329 บาทต่อขวด

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 3 แผนผังของร้าน ถ้ำน้เต้า (Pub & Restaurant)



ภาพที่ 4 แผนผังบริเวณห้องครัวของร้าน ส้านเต๋า (Pub & Restaurant)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล

นายวนชัย อุกินทุ

ที่อยู่

86/2 หมู่ที่ 4 ตำบล บางเคื่อ อำเภอเมือง จังหวัด ปทุมธานี
12000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2551

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมปลายจากโรงเรียน

นวมินทรราชินูทิศ หอวัง นนทบุรี

พ.ศ.2555

ศึกษาดูระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล

นายสห จั๋ยมณี

ที่อยู่

44 หมู่ 2 ตำบลขุนโขลน อำเภอพระพุทธรบาท จังหวัด
สระบุรี 18120

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2551

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมปลายจากโรงเรียนสระบุรีวิทยาคม
จังหวัดสระบุรี

พ.ศ.2555

ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี