แผนธุรกิจ น้ำดื่ม ตรา DuO

โดย

นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ

นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

แผนธุรกิจ น้ำดื่ม ตรา DuO

โดย

นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ

นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว อนุมัติให้แผนธุรกิจการผลิตน้ำดื่มตรา DuO เสนอโดยนางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ และนางสาว จันทิมา บุษบามินตรา มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

…..……..

(อาจารย์ ดร.ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ …..... เดือน ..... พ.ศ. .....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ดร.วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์)

…….. / …….. / ……

.....กรรมการ

(อาจารย์ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

…….. / …….. / ……

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

.....กรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี บรรลือพรศักดิ์)

…….. / …….. / ……

12500001, 12500015: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คำสำคัญ: ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ / ผู้ประกอบการ / ความสำเร็จของการประกอบการ
กมลชนก อึ้งสุวรรณ และจันทิมา บุษบามินตรา: แผนธุรกิจน้ำดื่มตรา DuO
อาจารย์ปรึกษา: อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต.73 หน้า

บทคัดย่อ

กิจการประกอบธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ทั้งน้ำดื่มบรรจุขวดและน้ำดื่มบรรจุถัง ตั้งอยู่พื้นที่บริเวณหลังมหาวิทยาศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ซึ่งธุรกิจของเรา ออกผลิตภัณฑ์น้ำดื่มบรรจุขวดภายใต้ตรา “DuO” โดยใช้กรรมวิธีการผลิตระบบรีเวอร์ออสโมซิส ปัจจุบันตลาดของน้ำดื่มบรรจุขวดเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในระดับท้องถิ่น

จากการ วิจัยพบว่า กลุ่มเป้าหมายจะนิยมบริโภคน้ำขวดใสมากกว่าขวดขุ่น เนื่องจากมีความเชื่อว่าเห็นความสะอาดปลอดภัยของน้ำดื่มได้มากกว่า จึงคาดว่าจะมีแนวโน้มการบริโภคสูง ในด้านราคา ผลิตภัณฑ์น้ำดื่ม DuO เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เข้ามาตีตลาด ซึ่งอยู่ในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ขั้นแนะนำการกำหนดราคาจะถูกกำหนดไว้เท่ากับคู่แข่งขัน เพื่อตีตลาดให้ได้ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์และความหลากหลายของขนาดผลิตภัณฑ์ ที่ดีกว่าคู่แข่งขัน โดยคู่แข่งขันของธุรกิจมีทั้งคู่แข่งขันทางตรงและคู่แข่งขันทางอ้อม อีกทั้งเพื่อให้ครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เสียไปจากการส่งเสริมการตลาด ระดับราคาก็จะขึ้นอยู่กับขนาดปริมาณน้ำดื่มที่บรรจุขวด ด้านช่องการจัดจำหน่ายสถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อ น้ำดื่มมากที่สุด คือ ร้านค้าชุมชน ร้านค้าในมหาวิทยาลัย ร้านอาหารในบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากรและในเขตตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี นอกจากนี้จะมีการขายโดยจำหน่ายผ่าน พ่อค้าคนกลาง เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคให้ทั่วถึง และส่งมาขายในมหาวิทยาลัยศิลปากร เพื่อ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและสนับสนุนพฤติกรรมในการบริโภคน้ำดื่มอย่างต่อเนื่องด้วยด้านการส่งเสริมการตลาด ทาง ธุรกิจของเราการมี ส่วนร่วมในการสนับสนุนกิจกรรมของนักศึกษาในมหาวิทยาลัยศิลปากร โดยการเป็นสปอนเซอร์แจกน้ำให้กับนักกีฬาและกองเชียร์ฟรี เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ลูกค้าทดลองดื่มน้ำของเรา ธุรกิจของเราจัดหาเงินทุนโดยมาจากเงินลงทุนของเจ้าของกิจการ เท่ากับ 2,000,000 บาท และมาจากการกู้ยืมเท่ากับ 500,000 บาท รวมเงินลงทุนทั้งสิ้น 2,500,000 บาท

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2553

ลายมือชื่อนักศึกษา1……..2……..

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา…….

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการจัดทำรวมถึงข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจตลอดจนได้กรุณาตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจให้ถูกต้องสมบูรณ์มากยิ่งขึ้นด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา

ที่ได้ให้คะแนะนำข้อแก้ไขปรับปรุงเพื่อให้แผนธุรกิจนี้มีความสมบูรณ์และถูกต้องยิ่งขึ้นไปอีกผู้เขียนใคร่ขอขอบพระคุณในความกรุณาของทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ ท่านประธานกรรมการ และคณะกรรมการทุกท่านที่คอยสั่งสอนให้ความรู้แก่ผู้เขียน

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ที่คอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดรูปแบบ และแผนการเงินในการทำแผนธุรกิจ คอยให้กำลังใจ และเมื่อมีปัญหาก็คอยช่วยเหลือ

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ผู้เขียนได้ศึกษาอยู่ ณ ที่นี้และเจ้าหน้าที่ทุกๆท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เขียนมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้สนใจและหากมีข้อผิดพลาดประการใดในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ..... ค

กิตติกรรมประกาศ..... ง

สารบัญตาราง..... ซ

สารบัญภาพ..... ฌ

บทที่

1 บทสรุปผู้บริหาร..... 1

2 ความเป็นมาของธุรกิจ..... 2

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ..... 2

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ..... 2

รายชื่อหุ้นส่วน และอัตราการถือครอง..... 2

ประวัติของหุ้นส่วน..... 3

ประโยชน์ของโครงการที่มีต่อเศรษฐกิจ..... 3

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ..... 3

3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด..... 4

ภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรม..... 4

มาตรฐานในการประกอบการในอุตสาหกรรม..... 5

นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ..... 6

การขออนุญาตเจาะน้ำบาดาล..... 9

การแบ่งส่วนตลาด..... 9

สภาพแวดล้อมของกลุ่มธุรกิจที่สังกัด..... 10

การวิเคราะห์สถานการณ์ (วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน)..... 11

การวิเคราะห์สถานการณ์ (วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก)..... 12

การวิเคราะห์การแข่งขันโดยใช้แบบจำลอง 5 Force's model..... 13

การวิเคราะห์คู่แข่งขัน..... 14

4 แผนบริหารจัดการ..... 17

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ตัวอย่างวิทยานิพนธ์ของนักศึกษา ระดับปริญญาโท

บทที่ หน้า
ข้อมูลธุรกิจ..... 17
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของเจ้าของบุคลากรหลัก..... 17
อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริหารจัดการ..... 20
คำจำกัดความของธุรกิจ..... 21
วิสัยทัศน์..... 21
พันธกิจ..... 21
วัตถุประสงค์..... 21
เป้าหมายทางธุรกิจ..... 21
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ..... 22
5 แผนการตลาด..... 23
รายละเอียดธุรกิจ..... 23
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละผลิตภัณฑ์..... 25
การวิเคราะห์ Segment Marketing..... 26
การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์..... 27
กลยุทธ์ทางการตลาด..... 28
6 แผนการผลิต..... 30
สถานประกอบการในการผลิต..... 30
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต..... 31
กรรมวิธีการผลิตน้ำดื่ม..... 31
โครงสร้างต้นทุนการผลิต..... 35
เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต..... 36
วิธีลดความสูญเสีย..... 36
7 แผนการเงิน..... 38
ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน..... 40
การชำระคืนเงินกู้รายปี..... 41
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... 42
ประมาณการขายรายเดือน..... 46

บทที่ หน้า

ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ..... 47
ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง..... 48
ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า..... 50
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 51
ประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 52
ประมาณการงบกระแสเงินสด..... 54
ประมาณการงบดุล..... 55
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... 56
8 แผนฉุกเฉิน..... 57
9 แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ..... 59

บรรณานุกรม..... 67

ภาคผนวก..... 68
ภาคผนวก ก เครื่องมือและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำดื่ม..... 68

ประวัติผู้ศึกษา..... 72

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	3
2	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	11
3	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	12
4	รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง	17
5	แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	20
6	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริหารจัดการ	20
7	ลักษณะของผลิตภัณฑ์	24
8	แสดงกำลังการผลิตของกิจการ	34
9	แสดงเป้าหมายหน่วยการผลิต	34
10	แสดงการประมาณราคาอาคารและอุปกรณ์การผลิต	38
11	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	40
12	การชำระคืนเงินกู้รายปี	41
13	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	42
14	ประมาณการขายรายเดือน	46
15	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	47
16	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	48
17	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า	50
18	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	51
19	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	52
20	แสดงการคำนวณภาษีห้างหุ้นส่วนสามัญ	53
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด	54
22	ประมาณการงบดุล	55
23	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	56
24	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	57
25	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	59

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ส่วนแบ่งการตลาดของน้ำดื่ม	10
2	แผนผังองค์กร	19
3	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	27
4	แผนที่ตั้งของกิจการ	30
5	แผนผังโรงงานการผลิต	30
6	การทำงานของระบบ (R.O.)	32
7	ขั้นตอนการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวด	33
8	โครงสร้างต้นทุนการผลิตน้ำดื่ม	35

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่1
บทสรุปผู้บริหาร

กิจการประกอบธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ทั้งน้ำดื่มบรรจุขวดและน้ำดื่มบรรจุถัง ตั้งอยู่พื้นที่บริเวณหลังมหาวิทยาศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ซึ่งธุรกิจของเราออกผลิตภัณฑ์น้ำดื่มบรรจุขวดภายใต้ตรา “DuO” โดยใช้กรรมวิธีการผลิตระบบรีเวอร์ออสโมซิส ปัจจุบันตลาดของน้ำดื่มบรรจุขวดเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในระดับท้องถิ่น

จากการ วิจัยพบว่า กลุ่มเป้าหมายจะนิยมบริโภคน้ำขวดใสมากกว่าขวดขุ่น เนื่องจากมีความเชื่อว่าเห็นความสะอาดปลอดภัยของน้ำดื่มได้มากกว่า จึงคาดว่าจะมีแนวโน้มการบริโภคสูง ในด้านราคา ผลิตภัณฑ์น้ำดื่ม DuO เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เข้ามาตีตลาด ซึ่งอยู่ในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ขั้นแนะนำการกำหนดราคาจะถูกกำหนดไว้เท่ากับคู่แข่งขัน เพื่อตีตลาดให้ได้ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์และความหลากหลายของขนาดผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่าคู่แข่งขัน โดยคู่แข่งขันของธุรกิจมีทั้งคู่แข่งขันทางตรงและคู่แข่งขันทางอ้อม อีกทั้งเพื่อให้ครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เสียไปจากการส่งเสริมการตลาด ระดับราคาก็จะขึ้นอยู่กับขนาดปริมาณน้ำดื่มที่บรรจุขวด ด้านช่องการจัดจำหน่ายสถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อน้ำดื่มมากที่สุด คือ ร้านค้าชุมชน ร้านค้าในมหาวิทยาลัย ร้านอาหารในบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากรและในเขตตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี นอกจากนี้จะมีการขายโดยจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง เพื่อกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคให้ทั่วถึงและส่งมาขายในมหาวิทยาลัยศิลปากร เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและสนับสนุนพฤติกรรมในการบริโภคน้ำดื่มอย่างต่อเนื่องด้วยด้านการส่งเสริมการตลาด ทางธุรกิจของเราการมี ส่วนร่วมในการสนับสนุนกิจกรรมของนักศึกษาในมหาวิทยาลัยศิลปากร โดยการเป็นสปอนเซอร์แจกน้ำให้กับนักกีฬาและกองเชียร์ฟรี เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ลูกค้าทดลองดื่มน้ำของเรา

บทที่2
ความเป็นมาของกิจการ

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจน้ำดื่มตรา DuO จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในการดำเนินกิจการจำนวน 500,000 บาท
2. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน
3. เพื่อการเตรียมความพร้อมในการดำเนินงาน
4. เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นโดยนำแผนฉุกเฉินไปประยุกต์ใช้

ประวัติ และความเป็นมาของกิจการ

กิจการประกอบธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ตรา DuO ก่อตั้งขึ้นโดย นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ และ นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา ในปี พ.ศ. 2555 โดย นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ และนางสาวจันทิมา บุษบามินตรา มองเห็นโอกาสทางการตลาดที่จะเข้าสู่ธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม เนื่องจากได้เล็งเห็นถึงคุณค่าของน้ำที่มีความสำคัญต่อร่างกายมนุษย์ ช่วยให้อวัยวะต่างๆของร่างกายทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและสมดุลเพราะในร่างกายเราประกอบด้วยน้ำถึง 2 ใน 3 ส่วน ฉะนั้นจึงมีความสำคัญอันดับต้นๆของชีวิตมนุษย์ หลายคนรู้เพียงแต่ว่า น้ำเป็นเครื่องดื่มที่ช่วยดับกระหาย อีกหลายคนรู้ว่า น้ำมีส่วนสำคัญต่อระบบและอวัยวะในร่างกายของมนุษย์ ขณะที่อีกหลายคนก็มีความเชื่อว่า น้ำนี่แหละเป็นคลังที่เก็บอารมณ์ความรู้สึกต่าง ๆ ได้ ขณะเดียวกับอีกจำนวนไม่น้อยที่พบว่าต้นเหตุของการเจ็บป่วยหลาย ๆ โรคนั้น มีต้นเหตุจาก การดื่มน้ำไม่เพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย เราอาจมีชีวิตอยู่ได้เป็นเดือนหากขาดอาหารแต่อยู่ได้เพียงไม่กี่วันเท่านั้น หากขาดน้ำ

การเติบโตของกิจการในระยะแรกประสบกับปัญหาคู่แข่งขันทางการค้าสูง ซึ่งการตลาดของธุรกิจน้ำดื่มเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในระดับท้องถิ่น แต่คู่แข่งขันจะใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดขุ่น ซึ่งต้นทุนจะต่ำกว่าขวดใส จากการ วิจัยพบว่า กลุ่มเป้าหมายจะนิยมบริโภคน้ำขวดใสมากกว่าขวดขุ่น เนื่องจากมีความเชื่อว่าเห็นความสะอาดปลอดภัยของน้ำดื่มได้มากกว่า จึงคาดว่าจะมีแนวโน้มการบริโภคสูง กิจการจึงได้ใช้กลยุทธ์บรรจุขวดใสเพื่อนำมาตีตลาดคู่แข่งขันในระยะต่อมา ส่งผลให้กิจการมีการเจริญเติบโตมากขึ้น

รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนในการถือครองของห้างหุ้นส่วน

1.นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ สัดส่วนในการถือครอง 50%

2.นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา สัดส่วนในการถือครอง 50%

ประวัติของหุ้นส่วน

1. นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ อายุ 22 ปี

จบการศึกษาระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนศรียาภัย ในปี พ.ศ. 2549

ระดับ ปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ในปี พ.ศ. 2553

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2552 ที่ท่าอากาศยานสุราษฎร์ธานี ฝ่าย บริหารทรัพยากรมนุษย์

2. นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา อายุ 22 ปี

จบการศึกษาระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนวัดจันทราวาส(ศุขประสารราษฎร์) ในปี พ.ศ. 2549

ระดับ ปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ในปี พ.ศ. 2553

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2552 ที่ท่าอากาศยานสุราษฎร์ธานี ฝ่าย บริหารทรัพยากรมนุษย์

ประโยชน์ของโครงการที่มีต่อเศรษฐกิจ

1.สนับสนุนให้ประชาชนหันมาดูแลใส่ใจสุขภาพด้วยการดื่มน้ำบริสุทธิ์เพื่อสุขภาพ เนื่องจากไม่มีสารเจือปน

2.ส่งเสริมให้ประชาชนในสังคมรู้จักการประหยัด เพราะการดื่มน้ำจะช่วยในการประหยัดเนื่องจากมีราคาถูกกว่าเครื่องดื่มชนิดอื่นๆ อีกทั้งยังมีประโยชน์ต่อร่างกาย

3.สร้างงานให้ประชากรเพื่อเป็นการลดปัญหาการว่างงาน

ตารางที่1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

การดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ (วัน)	วันที่หรือเดือนที่แล้วเสร็จ
1. ประชุมก่อตั้งกิจการ และหาแหล่งเงินทุน	1 เดือน	มกราคม 2555
2. จัดหาที่ตั้งโรงงาน / สำนักงาน	1 เดือน	กุมภาพันธ์2555
3. ปรับปรุงพื้นที่ /ก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน	1 เดือน	มีนาคม 2555
4. จัดหาเครื่องจักร และสั่งซื้อ	3 เดือน	เมษายน- มิถุนายน2555
5. รับสมัครพนักงาน	1 เดือน	กรกฎาคม2555
6. ติดตั้งเครื่องจักร	1 เดือน	สิงหาคม2555
7. คัดเลือกแหล่งวัตถุดิบ สั่งซื้อ ตรวจรับ	2 เดือน	กันยายน – ตุลาคม2555
8. ฝึกอบรมพนักงาน /ทดลองเดินเครื่องจักร	2สัปดาห์	พฤศจิกายน2555
9.เปิดกิจการ		14พฤศจิกายน2555
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	**10เดือน กับ 2สัปดาห์**	14พฤศจิกายน2555

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่3
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

ภาพรวมของอุตสาหกรรม และแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรม

ในการดำเนินธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ในพื้นที่มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และเขตพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีลักษณะพิเศษ คือ แหล่งน้ำที่มีไว้สำหรับบริโภคมีน้อย น้ำประปาเข้าไม่ถึง ทำให้ชาวบ้านบริเวณนี้มีความจำเป็นที่จะต้องซื้อน้ำบริโภค ซึ่งธุรกิจของกิจการจะประกอบไปด้วยการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวด น้ำดื่มบรรจุถัง และมีบริการจัดส่งน้ำถึงบ้านอีกด้วย เพื่ออำนวยความสะดวกและจัดเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายอีกหนึ่งช่องทางที่สามารถทำให้ผู้บิโภคสนใจที่จะมาใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของกิจการ

ด้านภาพรวมของอุตสาหกรรมการผลิตน้ำดื่ม เนื่องจาก สภาพอากาศของประเทศไทยที่มีสภาพอากาศร้อนชื้น ส่งผลให้ความต้องการเครื่องดื่ม เพื่อช่วยดับกระหายคลายร้อนเพิ่มสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นน้ำดื่มบรรจุขวด น้ำอัดลม น้ำผลไม้ เป็นต้น โดยเฉพาะน้ำดื่มบรรจุขวดมีข้อได้เปรียบทางด้านราคาที่ไม่สูงจนเกินไป ในขณะเดียวกัน น้ำดื่มบรรจุขวดยังเป็นสินค้าที่เหมาะสำหรับผู้ที่เน้นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพเพราะไม่มีสารปรุงแต่งอื่นๆ การผลิตน้ำดื่มมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมากจากหลายปัจจัยเช่น ปัญหาความเสื่อมโทรมของแหล่งน้ำธรรมชาติ ตามการพัฒนาทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม แต่ก่อนแหล่งน้ำต่างๆ สามารถนำมาใช้เพื่ออุปโภคและบริโภคได้ ถ้าปัจจุบันมลภาวะจากแหล่งต่างๆ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม รถยนต์ เป็นต้น ทำให้แหล่งน้ำมีภาวะปนเปื้อน รวมถึงจำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น เป็นต้น สำหรับผู้ประกอบการที่สนใจเข้ามาในตลาดนี้สูงถึงร้อยละ 20-30 ต่อปีซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม คือ ทำให้ธุรกิจของกิจการมีคู่แข่งขันทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจากการสำรวจข้อมูลภาวะเศรษฐกิจและสังคมระดับครัวเรือนของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่าครัวเรือนของไทยหันมาพึ่งพาน้ำดื่มบรรจุขวดเป็นแหล่งน้ำสำหรับบริโภคเพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากร้อยละ 7.9 ของแหล่งน้ำที่ใช้บริโภคทั้งหมดในปี 2535 เพิ่มขึ้นมาเป็นร้อยละ 15.1 ร้อยละ 21.9 ในปี 2539 และปี 2545 ตามลำดับ ส่วนในปี 2547 ที่ผ่านมาน้ำดื่มบรรจุขวดเป็นแหล่งน้ำที่ครัวเรือนของไทยพึ่งพาใช้บริโภคคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.7 ในขณะที่น้ำบ่อและน้ำบาดาลสาธารณะที่เป็นแหล่งน้ำธรรมชาติซึ่งครัวเรือนไทยเคยพึ่งพาอาศัยก็เริ่มลดสัดส่วนลงจากร้อยละ 35.1 ในปี 2535 เหลือร้อยละ 20.6 และร้อยละ 12 ในปี 2539 และปี 2545 ตามลำดับ ส่วนในปี 2547ที่ผ่านมาครัวเรือนไทยมีการพึ่งพาแหล่งน้ำดังกล่าวเพื่อการบริโภคในสัดส่วนที่ลด

ลงเหลือเพียงประมาณร้อยละ 12.2 และจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นส่งผลให้ปริมาณความต้องการบริโภคน้ำดื่มบรรจุขวดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และทำให้ให้มูลค่าตลาดน้ำดื่มบรรจุขวดมีสูงถึงประมาณ 7,000 ล้านบาทในปัจจุบันโดยมีผู้ประกอบการน้ำดื่มบรรจุขวดทั่วประเทศกว่า 2,000 ราย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็กในต่างจังหวัด

มาตรฐานในการประกอบการในอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมนี้มีข้อกำหนดมาตรฐาน หรือระเบียบของทางราชการที่กำหนดให้กระทำตาม ดังนี้

หลักเกณฑ์วิธีการที่ดี หรือจีเอ็มพี (Good Manufacturing Practice: GMP) ในการผลิตน้ำดื่ม

เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2544 สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข ได้กำหนดให้ธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวดเป็นหนึ่งในสินค้าที่ต้องกำหนดวิธีการผลิต เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิต และการเก็บรักษาสินค้าตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีหรือจีเอ็มพี (Good Manufacturing Practice: GMP) ในการผลิตน้ำดื่ม GMP มีผลบังคับใช้กับผู้ประกอบการน้ำดื่มรายใหม่ในวันที่24 กรกฎาคม 2544 เป็นต้นไป ส่วนผู้ประกอบการ**รายเดิม**มีเวลาปรับปรุง เพื่อให้ถูกต้องตามมาตรฐานเป็นเวลา 2 ปี หรือเริ่มบังคับใช้วันที่ 24 กรกฎาคม 2546 สำหรับสาระสำคัญของมาตรฐานGMP ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขมี 11 ประเด็น สรุปได้ ดังนี้

1. สถานที่ผลิตและอาคารที่ผลิต จะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่สะอาด ไม่มีการสะสมของสิ่งเหลือใช้ หรือ สิ่งปฏิกูลต่างๆ รวมทั้งต้องมีวิธีป้องกันสิ่งปนเปื้อน ทั้งฝุ่นละออง เชื้อโรค แมลงและสัตว์นำโรค สถานที่ผลิตจะต้องถูกออกแบบก่อสร้างให้มีลักษณะง่ายต่อการทำความสะอาด นอกจากนี้ต้องแบ่งแยกพื้นที่การผลิตเป็นสัดส่วน เพื่อป้องกันการปนเปื้อน ประการสำคัญ ต้องแยกพื้นที่สำหรับผลิตสินค้าออกจากบริเวณที่อยู่อาศัยและห้องน้ำห้องส้วมอย่างชัดเจน

2. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต จะต้องมีจำนวนเพียงพอต่อการปฏิบัติงาน ติดตั้งในตำแหน่งที่เหมาะสม สามารถทำความสะอาดได้ง่าย และถูกล้างทำความสะอาดฆ่าเชื้ออย่างเพียงพอทั้งก่อนและหลังการผลิต

3. แหล่งน้ำ แหล่งน้ำที่นำมาใช้ผลิตน้ำดื่มต้องห่างจากแหล่งโสโครกและสิ่งปฏิกูล โดยผู้ผลิตต้องเก็บตัวอย่างน้ำไปตรวจวิเคราะห์คุณสมบัติทางเคมี กายภาพ และจุลินทรีย์อย่างน้อยปีละ1 ครั้ง

4. การปรับคุณภาพน้ำ ผู้ประกอบการต้องปรับคุณภาพของแหล่งน้ำตามข้อ 3 เพื่อกำจัดสิ่งปนเปื้อนให้อยู่ในระดับที่กฎหมายกำหนด

5. ภาชนะบรรจุ ต้องทำจากวัสดุไม่มีพิษ และได้รับการทำความสะอาดก่อนนำมา

6. สารทำความสะอาดและฆ่าเชื้อ ผู้ผลิตจะต้องทดสอบประสิทธิภาพการทำความสะอาดและการฆ่าเชื้อ

7. การบรรจุ ด้วยเครื่องบรรจุที่มีประสิทธิภาพและสะอาด

8. การควบคุมคุณภาพมาตรฐาน ผู้ประกอบการต้องตรวจวิเคราะห์น้ำดื่มที่ผลิต ทั้งด้านจุลินทรีย์ เคมี ฟิสิกส์ เป็นประจำ

9. การสุขาภิบาล ผู้ผลิตต้องมีวิธีกำจัดสัตว์และแมลง รวมทั้งระบบกำจัดของเสียในโรงงานที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ และไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนกับสินค้าที่ผลิต

10. บุคลากรและสุขลักษณะผู้ปฏิบัติงาน ผู้ปฏิบัติงานต้องไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง รวมทั้งจะต้องรักษาร่างกายให้สะอาดอยู่เสมอ ในขณะที่ผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน หากเข้ามาในพื้นที่ผลิต ก็ต้องรักษาความสะอาดของร่างกายด้วยเช่นกัน

11. บันทึกและรายงาน ผู้ผลิตต้องบันทึกและรายงานเกี่ยวกับการตรวจวิเคราะห์น้ำ สภาพการทำงานของเครื่องกรองหรือเครื่องฆ่าเชื้อโรค รวมทั้งคุณภาพของน้ำดื่ม ทั้งด้านเคมี ฟิสิกส์ และจุลชีววิทยา

นโยบายสนับสนุนจากภาครัฐที่สำคัญต่อธุรกิจการผลิตน้ำดื่มของกิจการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ดังนี้

1. หน่วยงานท□องถิ่น/สำนักงานเขต

การขออนุญาตสถานที่ผลิตอาหาร

ผู้ประกอบการจะต้องตรวจสอบว่าสถานที่ผลิตอยู 'ในความรับผิดชอบของหน่วยงานราชการท้องถิ่นใด เช่น เทศบาล องค์การบริหารส่วนจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล และส่วนราชการท้องถิ่นนั้น มีข้อกำหนดให้การผลิตอาหารต้องยื่นขออนุญาต

สถานที่ติดต่อ

ติดต่อราชการส่วนท้องถิ่น เช่น เทศบาล องค์การบริหารส่วนจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล

ค□าธรรมเนียมการขออนุญาต

ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของแต่ละท้องถิ่น โดยทั่วไป ค่าธรรมเนียมไม่เกิน 1,000 บาท แต่อัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนดไว้คือ 10,000 บาท

ภาษีโรงเรือนและที่ดิน

ในกรณีที่สิ่งปลูกสร้างเป็นอาคารหรือโรงเรือน ผู้ประกอบการจะต้องเสียภาษีโรงเรือนและที่ดิน

สถานที่ชำระภาษีโรงเรือนและที่ดิน

ต่างจังหวัด ชำระได้ที่เทศบาล องค์การบริหารส่วนจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบล

2. กรมโรงงานอุตสาหกรรม

โรงงานประเภท 1 มีเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต 5 – 20 แรงม้า หรือคนงานไม่เกิน 20 คน โรงงานประเภทนี้ไม่ต้องขออนุญาต แต่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวงและประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

การชำระค่าธรรมเนียม

ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต มีตั้งแต่ 500 บาท สูงสุด 50,000 บาท ขึ้นอยู่กับจำนวนแรงม้าของเครื่องจักร

ค่าธรรมเนียมรายปี ตั้งแต่ 150 บาท สูงสุด 18,000 บาท ผู้ประกอบกิจการโรงงานจำพวกที่ 2และ 3 ต้องชำระค่าธรรมเนียมรายปีทุกปี ตั้งแต่วันเริ่มประกอบกิจการโรงงาน ถ้าผู้ประกอบการมิได้เสียค่าธรรมเนียมภายในเวลาที่กำหนดให้ ผู้ประกอบการจะต้องเสียเงินเพิ่มอีกร้อยละห้าต่อเดือน

สถานที่ชำระค่าธรรมเนียม

สำหรับโรงงานในจังหวัดอื่นๆ ชำระที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดที่โรงงานตั้งอยู่ ผู้สนใจสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

3. การขออนุญาตกับกรมทรัพยากรธรณี

การขอใช้น้ำบาดาลและการขออนุญาตเจาะน้ำบาดาล

ในกรณีที่ผู้ประกอบการมีปัญหาเรื่องน้ำ คือน้ำประปาไปไม่ถึง หรือน้ำประปาเข้าถึง แต่ไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตการใช้น้ำบาดาลกับกรมทรัพยากรธรณี

สถานที่ยื่นคำขอ

กองควบคุมกิจการน้ำบาดาล หรือฝ่ายพัฒนาน้ำบาดาล หรือทรัพยากรธรณีประจำท้องที่หรืออุตสาหกรรมจังหวัด

4. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

การจัดตั้งธุรกิจ/รูปแบบธุรกิจ รายละเอียดการจัดตั้งธุรกิจ / การขออนุญาต

การจดทะเบียนพาณิชย์

ประเภทนิติบุคคล บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

ผู้ประกอบการธุรกิจต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด ที่ห้างหุ้นส่วนบริษัทมีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่

ค่าธรรมเนียม

<u>จดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วน</u>

ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่เกินสามคน 1,000 บาท

ผู้เป็นหุ้นส่วนเกินสามคน ชำระเพิ่มสำหรับจำนวนในที่เกินอีก คนละ 200 บาท

5. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

การขออนุญาตผลิตอาหาร

สำหรับสถานที่ผลิตอาหารที่เข้าข่ายโรงงาน ผู้ประกอบการจะต้องยื่นขออนุญาตเป็นผู้ผลิตอาหารต่อสำนักคณะกรรมการอาหารและยา หรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดที่โรงงานตั้งอยู่

การขออนุญาตผลิตภัณฑ์ (ขอเครื่องหมาย อย.)

ผู้ประกอบการโรงงานน้ำดื่มจะต้องส่งตัวอย่างวิเคราะห์ตามที่กฎหมายกำหนด และนำผลวิเคราะห์มายื่นขออนุญาตผลิตต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)/สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด (สสจ.)

สถานที่ออกใบอนุญาต (เครื่องหมาย อย.)

ต่างจังหวัด สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด ซึ่งสถานที่ผลิตตั้งอยู่

6. กรมสรรพากร

การเสียภาษีเงินได้ และภาษีมูลค่าเพิ่ม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ต้องยื่นขอเป็นผู้มีบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรต่อ สรรพากรพื้นที่ ที่ตั้งของสถานประกอบการ

ต้องยื่นภาษีเงินได้นิติบุคคล ประจำปี และ ครึ่งปี (ภ.ง.ด.50 และ 51)

หากมีรายได้เกิน 1,200,000 ต่อปี ต้องยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ. 30

ภาษีป้าย

ผู้ประกอบธุรกิจที่ติดตั้งป้ายใหม่ หรือแสดงป้ายใหม่ จะต้องชำระภาษีป้ายต่อเจ้าพนักงาน ภายใน 15 วัน และจะต้องยื่นชำระภาษีป้ายทุกปีที่ยังติดตั้งป้าย

สถานที่ขออนุญาต ยื่นขอ ณ สำนักงานเทศบาล หรือสุขาภิบาล หรือ องค์การบริหารส่วน

ตำบล ซึ่งดูแลพื้นที่ที่ป้ายนั้นติดตั้งอยู่

7.กฎหมายและระเบียบเฉพาะธุรกิจ

การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ คณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กระทรวงพาณิชย์ ได้ออกประกาศกำหนดให้ผู้จำหน่ายปลีกน้ำดื่มต้องปิดป้ายแสดงราคาจำหน่าย ให้เห็นชัดเจนในที่เปิดเผย ณ สถานที่วางจำหน่าย การฝ่าฝืนมีโทษปรับไม่เกิน 10,000 บาท

นอกจากนี้ยังมีกฎและระเบียบด้านสาธารณสุข สิ่งแวดล้อม สวัสดิการและการคุ้มครองแรงงานที่ต้องถือปฏิบัติ

การขออนุญาตเจาะน้ำบาดาล

กำหนดเขตน้ำบาดาลและความลึกน้ำบาดาลในเขตพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี ความลึกจากผิวดินลงไปเกิน 30 เมตร

1.การขอรับใบอนุญาตเจาะน้ำบาดาล

ผู้ประสงค์จะขอรับใบอนุญาตเจาะน้ำบาดาล ต้องดำเนินการดังนี้

ยื่นคำขอรับใบอนุญาตเจาะน้ำบาดาล (แบบ นบ.1) พร้อมเอกสารประกอบคำขอ และค่าธรรมเนียมคำขอ 10 บาท

โดยยื่นต่อพนักงานน้ำบาดาลประจำท้องที่ในเขตน้ำบาดาลนั้น คือ

สำนักควบคุมกิจการน้ำบาดาล กรมทรัพยากรน้ำบาดาล ในเขตน้ำบาดาลกรุงเทพมหานคร

ฝ่ายทรัพยากรน้ำบาดาล สำนักงานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดทุกจังหวัด

2. การขออนุญาตใช้น้ำบาดาล

ผู้ประกอบกิจการน้ำบาดาลที่ได้รับอนุญาตให้เจาะน้ำบาดาลแล้ว ก่อนที่จะนำน้ำบาดาลขึ้นมาใช้ต้องขออนุญาตใช้น้ำบาดาลก่อน หรือกรณีใช้น้ำจากบ่อน้ำบาดาลเดิมที่ยังไม่เคยขอรับใบอนุญาตใช้น้ำบาดาล ประสงค์จะขออนุญาตใช้น้ำบาดาลให้ถูกต้องตาม พ.ร.บ.น้ำบาดาล พ.ศ. 2520 หรือ กรณีเป็นบ่อน้ำบาดาลที่ได้รับอนุญาตให้ใช้น้ำบาดาลแต่สิ้นอายุแล้วจะขอรับใบ อนุญาตใช้น้ำบาดาลใหม่ให้ดำเนินการ ดังนี้

กรณีเป็นบ่อน้ำบาดาลที่ได้รับอนุญาตให้เจาะน้ำบาดาล (บ่อใหม่)

ยื่นคำขอรับใบอนุญาตใช้ น้ำบาดาล (ตามแบบ นบ. 2) ต่อพนักงานน้ำบาดาลประจำท้องที่พร้อมตัวอย่างน้ำบาดาลจากบ่อที่ขออนุญาต จำนวนไม่น้อยกว่า 1.5 ลิตร เพื่อวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพและเคมี พร้อมชำระค่าธรรมเนียมคำขอๆละ 10 บาท และค่าวิเคราะห์ตัวอย่างน้ำบาดาล ตัวอย่างละ 1,200 บาท (กรณีส่งตัวอย่างน้ำบาดาล หากวิเคราะห์จากสถาบันอื่นแล้วไม่ต้องส่งตัวอย่างน้ำ แต่ต้องส่งผลวิเคราะห์ตัวอย่างน้ำนั้น)

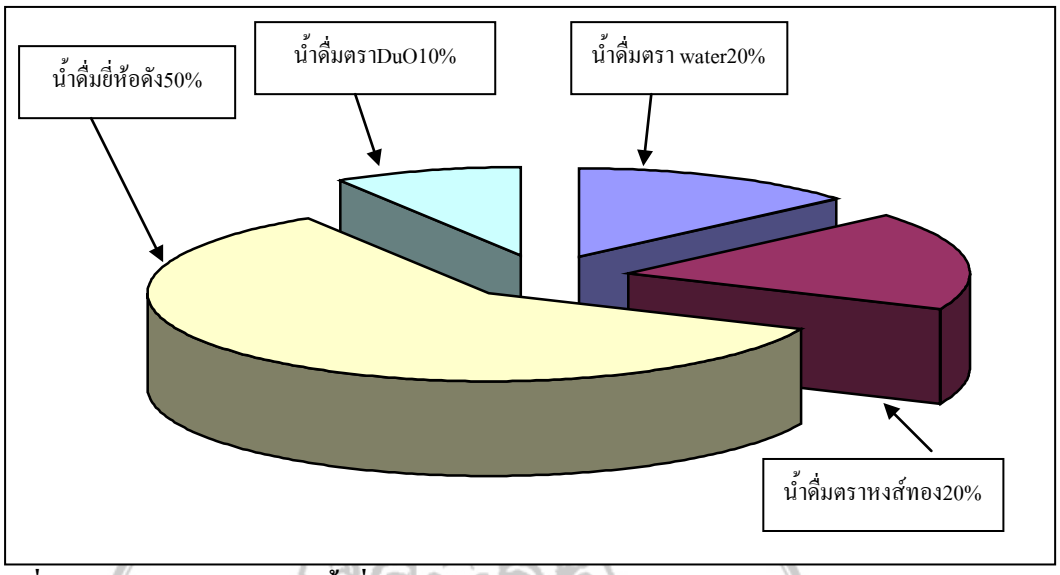
เอกสารที่ต้องยื่นพร้อมคำขอรับใบอนุญาตใช้น้ำบาดาล

1. สำเนาทะเบียนบ้านหรือสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ยื่นคำขอหรือผู้รับมอบอำนาจ
2. หนังสือมอบอำนาจ ปิดอากรแสตมป์ 30 บาท (กรณีไม่ได้มายื่นขอด้วยตนเอง)
3. สำเนาใบอนุญาตเจาะน้ำบาดาล
4. รายงานการปฏิบัติงานประจำวัน (แบบ นบ./3)
5. รายงานการทดสอบปริมาณน้ำ (แบบ นบ./4)
6. รายงานประวัติบ่อน้ำบาดาล (แบบ นบ./5)
7. ผลวิเคราะห์คุณภาพน้ำ (กรณีวิเคราะห์ตัวอย่างน้ำบาดาลแล้วจากกรมทรัพยากรน้ำบาดาลหรือส่วนราชการอื่นๆ หรือองค์กรของรัฐที่มีหน้าที่เกี่ยวกับวิเคราะห์คุณลักษณะของน้ำหรือสถาบัน ที่กรมทรัพยากรน้ำบาดาลให้ความเห็นชอบ

หมายเหตุ หากผู้ขอรับใบอนุญาตเป็นนิติบุคคล จะต้องแนบสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลแสดงรายนามผู้มีอำนาจลงนาม

การแบ่งส่วนตลาด

ธุรกิจน้ำดื่มตรา DuO เป็นธุรกิจที่ยังไม่ได้เปิดดำเนินการในปัจจุบัน ดังนั้นจึงอาศัยการคาดการณ์ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) เท่ากับ10% โดยส่วนแบ่งการตลาดของคู่แข่งขันนั้นได้มาจากการอาศัยข้อมูลจากร้านค้าที่เป็นคู่แข่งจากการสัมภาษณ์โดยตรงเกี่ยวกับจำนวนลูกค้าที่มาซื้อในแต่ละวัน โดยเทียบกับจำนวนประชากรภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และ พื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ที่ได้มาจากการสังเกตการณ์ในแต่ละวัน



ภาพที่ 1ส่วนแบ่งการตลาดของน้ำดื่ม

สภาพแวดล้อมของกลุ่มธุรกิจที่สังกัด

1) พฤติกรรมการดื่มน้ำดื่มของคนในปัจจุบัน พบว่าสัดส่วนของคนในปัจจุบันที่มีการดื่มน้ำมีถึง100% เพราะน้ำเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ตลาดน้ำดื่มมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคมีความใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น จึงหันมาดื่มน้ำดื่มที่มีความบริสุทธิ์คุณค่าทางโภชนาการดังนั้นตลาดจึงมีโอกาสในการขยายตัวได้อีกมาก

2) ปัจจุบันการดื่มน้ำจำเป็นต่อมนุษย์ทุกเพศทุกวัย ก็ต้องการน้ำในการดำรงชีวิตทั้งสิ้น รายได้ก็เป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อ สินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภค รวมถึงน้ำดื่มด้วย ในปัจจุบันมนุษย์ส่วนใหญ่ใช้ชีวิตเร่งรีบไปกับการทำงานจึงไม่มีเวลามาดูแลใส่ใจสุขภาพ น้ำดื่มจึงผลิตมาให้เกิดความสะดวกสบายในการหาซื้อและพกพาได้สะดวก

3) เทคโนโลยีด้านการผลิตกระบวนการผลิตน้ำดื่มเป็นเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อนและมีต้นทุนการผลิตไม่สูงมากนักทำให้ผลิตภัณฑ์มีราคาต่ำกว่าเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคพิจารณาเปรียบเทียบ

4) พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการยึดติดกับตรายี่ห้อน้อยล ง เนื่องจากปัจจุบันมีน้ำดื่มหลากหลายยี่ห้อ จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการรายใหม่ทุกรายที่จะก้าวเข้าสู่ตลาดได้ ถ้ามีการพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดอย่างจริงจัง จนสามารถทำให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อถือในตัวยี่ห้อ

5) ผู้บริโภคนิยมทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยคำนึงถึงความบริสุทธิ์และคุณค่าทางโภชนาการมากขึ้นทำให้ผู้ผลิตหันมาให้ความสำคัญต่อความต้องการของผู้บริโภค ดังเห็นได้จากการที่ผู้ผลิตน้ำดื่มมีการเพิ่มคุณค่าทางอาหารโดยการเติมแร่ ธาตุ หรืออีกตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ ผู้ผลิตน้ำดื่มทั้งเพรียว ออร่า มิเนเร่ พยายามขยายฐานธุรกิจไปสู่น้ำดื่ม ที่ไม่ใช่แต่น้ำดื่มแต่มาให้ความสำคัญกับเครื่องดื่มที่มีเกลือแร่เพื่อสุขภาพแทน

ตารางที่2 ตารางวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS **วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน**

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการบริหาร 1.หุ้นส่วนเจ้าของกิจการได้มีความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจมาโดยตรง 2. การบริหารงานภายในจะเป็นการแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบในงานที่หุ้นส่วนแต่ละคนถนัด ทำให้สามารถทำงานที่ตนได้รับมอบหมายดูแลอย่างเต็มที่โดยมีขั้นตอนการทำงานบุคลากรอย่างเป็นระบบ	**ด้านการบริหาร** 1.การร่วมงานกันครั้งแรกอาจจะเกิดปัญหาในการสื่อสารระหว่างบุคคลให้มีความเข้าใจในเรื่องที่ความต้องการตรงกัน 2.ในการแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบหากคนใดคนหนึ่งไม่รับผิดชอบในหน้าที่ของตนให้ดีอาจเกิดความเสียหายมากมายต่อองค์กร
ด้านการส่งเสริมการขาย 1.ในการแนะนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดในช่วงแรกจะมีการแจกผลิตภัณฑ์ให้ทดลองดื่มซึ่งเป็นการสร้างการรับรู้และการเรียนรู้จนเกิดทัศนคติในการบริโภค โดยการให้การสนับสนุนกิจกรรมของนักศึกษาด้วยการเป็นสปอนเซอร์น้ำให้นักศึกษาได้ดื่มกันระหว่างการทำกิจกรรม หรือการบริจาคน้ำเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประสบภัย เช่น อุทกภัย เป็นต้น	**ด้านการส่งเสริมการขาย** 1.เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เข้าสู่ตลาดจึงต้องส่งเสริมการขายอย่างหนัก เพื่อให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า ทำให้มีค่าใช้จ่ายในด้านการส่งเสริมการขายที่สูงกว่าด้านอื่น

สถาบันวิทยบริการ ระดับปริญญาตรี

ตารางที่2(ต่อ)

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการจัดจำหน่าย 1.ในการจำหน่ายจะจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือพ่อค้าคนกลาง โดยการให้เปอร์เซ็นต์แก่ตัวแทนจำหน่าย ยิ่งสั่งซื้อในปริมาณที่มากเท่าไหร่ ราคาก็ยิ่งถูกลงเรื่อยๆ เพื่อดึงดูดให้ตัวแทนจำหน่ายหันมารับผลิตภัณฑ์ของกิจการไปจำหน่าย และสามารถทำให้กิจการมียอดขายที่เพิ่มขึ้นได้	**ด้านการจัดจำหน่าย** 1.การให้เปอร์เซ็นต์หรือส่วนลดแก่ตัวแทนจำหน่ายหรือพ่อค้าคนกลางในอัตราที่มาก อาจส่งผลให้กิจการมีกำไรที่น้อยกว่าเท่าที่ควร หรือส่งผลให้มีต้นทุนที่เพิ่มขึ้น 2.ผลิตภัณฑ์ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดอาจไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคทำให้ไม่กล้าลอง 3.เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กก็ย่อมเสียเปรียบบริษัทขนาดใหญ่ในเรื่องของราคาสินค้า

ตารางที่3 ตารางวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส	อุปสรรค
ด้านสภาพแวดล้อม 1.สังคมปัจจุบันเริ่มมีการตื่นตัวในเรื่องของการดูแลสุขภาพ และการใช้ธรรมชาติบำบัดมากขึ้น ซึ่งจะทำให้น้ำดื่ม DuO เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค 2.ปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้นจึงเป็นโอกาสของน้ำดื่ม DuO ในการเข้าสู่ตลาดและอยู่ในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ในขั้นเจริญเติบโตเป็นระยะเวลานานเนื่องมา จากกระแสความนิยมในการใส่ใจ สุขภาพของผู้บริโภค	**ด้านสภาพแวดล้อม** 1.แหล่งน้ำที่จะนำมาผลิตหาได้ค่อนข้างยาก ต้องหาจากแหล่งที่ไกลออกไป จึงเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มในการหาแหล่งน้ำ 2.ธุรกิจน้ำดื่มมีผู้นำตลาดที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค มีช่องทางการจำหน่ายหลายช่องทาง และมีการลงทุนในกิจกรรมทางการตลาดอย่างมาก 3.ตลาดน้ำดื่มเป็นตลาดที่มีอัตราการขยายตัวได้มากจึงทำให้มีการเพิ่มกลยุทธ์ เพื่อรักษาและเพื่อส่วนแบ่งทางการตลาด ทำให้การรุกเข้าตลาดน้ำดื่มต้องเผชิญกับการแข่งขันค่อนข้างสูง

ผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่3 (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
	4.เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ยังสามารถเติบโตได้ อาจทำให้มีคู่แข่งขันใหม่เข้ามาในธุรกิจและทำให้เกิดทางเลือกใหม่แก่ผู้บริโภค
ด้านเทคโนโลยี 1.ปัจจุบันมีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในการผลิตเช่น เครื่องจักรและระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยทำให้มีผลผลิตที่มีคุณภาพและผลิตได้ในปริมาณที่มากเพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค	**ด้านเทคโนโลยี** 1.การนำเทคโนโลยีมาใช้ต้องมีการลงทุนสูงและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตัวเครื่องจักรเองก็สูงเช่นเดียวกันไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมบำรุงรักษา ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการใช้งาน ซึ่งถ้าไม่ควบคุมให้ดีการนำเทคโนโลยีมาใช้อาจทำให้ต้นทุนการผลิตสูงได้
ด้านเศรษฐกิจ 1.การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน และสินค้าอุปโภคบริโภคมีราคาเพิ่มสูง เนื่องจากการลดลงของอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมือง ซึ่งเป็นสาเหตุให้มีผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะต้องระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น เพื่อเก็บออมในการใช้ในอนาคต 2.ปัญหาสภาพเศรษฐกิจมีผลทำให้การดำเนินชีวิตของประชาชนตกอยู่ภาวะเร่งรีบปฏิบัติภารกิจ แข่งกับเวลา น้ำดื่มบรรจุขวด DuO จึงเป็นทางเลือกใหม่ที่สะดวกสบายของผู้บริโภค	**ด้านเศรษฐกิจ** 1.เนื่องจากสภาวะน้ำมันในตลาดโลกมีราคาเพิ่มสูงขึ้นทำให้มีต้นทุนทางการผลิตและการขนส่งเพิ่มสูงขึ้น

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์การแข่งขันโดยใช้แบบจำลอง 5 Force's model

ปัจจัยที่หนึ่ง ความรุนแรงของการแข่งขันภายในธุรกิจเดียวกัน (Rivalry) เนื่องจากน้ำดื่ม DuO เป็นน้ำดื่มที่ผลิตไว้จำหน่ายในพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี และเป็นผู้ผลิตรายใหม่ของตลาดน้ำดื่ม ซึ่งจะมีการบรรทุกมาส่งและผ่านระบบคนกลางอีกขั้นตอนหนึ่ง ประกอบด้วยร้านค้าขายของชำ ทั้งในพื้นที่มหาวิทยาลัยศิลปากรและภายในอำเภออื่น ดังนั้นในการที่จะสามารถแข่งขันภายในธุรกิจน้ำดื่มจะต้องสร้างความแตกต่างให้กับกิจการดังนี้

1.สร้างความแตกต่างในเรื่องของบรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดแบบใส อีกทั้งสะอาด บริสุทธิ์ ปลอดภัย

2.มีกระบวนการกรองน้ำแบบรีเวอร์ออสโมซีสที่สามารถกรองน้ำได้สะอาด ปลอดภัยมากขึ้น

ปัจจัยที่สอง ข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจของคู่แข่งขันใหม่ (New Entrant) ธุรกิจน้ำดื่มสามารถก่อตั้งได้ไม่ยากนักในปัจจุบัน เนื่องจากมีเครื่องไม้เครื่องมือที่ประกอบสำเร็จรูปไม่ใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อนมากนัก จึงอาจมีการเกิดคู่แข่งขันรายใหม่เกิดขึ้น เนื่องจากพื้นที่จังหวัดเพชรบุรีเป็นแหล่งท่องเที่ยว ทำให้มีคู่ค้ารายใหม่เกิดความน่าสนใจในด้านการลงทุน และอาจเป็นการยากที่จะกีดกันผู้ค้ารายใหม่ที่เข้ามาลงทุน ดังนั้นจะต้องมีวิธีการป้องกันภัยคุกคามจากผู้แข่งหน้าใหม่ โดยการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก (Brand Awareness) และการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ โดยจะเน้นในเรื่องการบริการและการส่งเสริมการตลาดแบบครบวงจรผ่านหนังสื่อพิมพ์ท้องถิ่น

ปัจจัยที่สาม ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน (Substitutes) จากการที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี และลูกค้าอาจมีการเปลี่ยนแปลงรสนิยมการบริโภค ก็จะทำให้เกิดสินค้าทดแทนเกิดขึ้นได้ เป็นต้นว่า ลูกค้าหันไปชอบดื่มน้ำชนิดอื่นมากขึ้น ทำให้ผู้ผลิตหันไปผลิตน้ำชนิดอื่น ๆ ได้เหมือนกัน เช่น น้ำส้มสด น้ำสมุนไพร น้ำผลไม้ เพื่อดึงฐานลูกค้าที่นิยมบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ผลิตอื่นอาจมีการผลิตเครื่องดื่มที่มีลักษณะเหมือนๆ กัน แต่มีการดัดแปลงบรรจุภัณฑ์ให้แตกต่างกันออกไปในรายละเอียด ปลีกย่อย ทั้งนี้จะสามารถแก้ไขได้โดยเพิ่มการโฆษณาอยู่เสมอ เนื่องจากจุดแข็งของบริษัท คือมีการผลิตสินค้าหลายรูปแบบหลายขนาดในราคาที่ถูก และสามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกระดับให้ได้มากที่สุด

ปัจจัยที่สี่ อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers) เนื่องจาก "น้ำดื่ม DuO" เป็นผู้ผลิตที่ผลิตและจำหน่ายน้ำดื่มที่มีการประยุกต์โดยคำนึงถึงสุขภาพของ ผู้บริโภค อำนาจการซื้อของผู้บริโภคเพราะเรามีทั้งคุณภาพ และราคาต่ำกว่าท้องตลาด ด้วยต้นทุนการผลิตที่ต่ำ การกำหนดราคาผู้ซื้อในพื้นที่ใกล้เคียงมีอำนาจต่อรองได้ ด้วยปัจจัยการขนส่งที่ใกล้ อยู่ในพื้นที่ต้นการขนส่งจึงลดลงในการกำหนดราคาจะต้องมีการสำรวจความคิดเห็น จากผู้บริโภคก่อน เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมต่อพอใจ

ของผู้บริโภค และเพื่อความเป็นไปได้ทางธุรกิจของกิจการ ซึ่งต้องไปพร้อมๆ กับการบริการ

ปัจจัยที่ห้า อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Suppliers) ในการผลิตน้ำดื่ม DuO นั้น วัตถุดิบหลักในการผลิตเป็นวัตถุดิบที่ฝ่ายผลิตมีความสมบูรณ์ อีกทั้งยังเป็นแหล่งน้ำที่สะอาด บริสุทธิ์ ซึ่งเป็นแหล่งน้ำธรรมชาติ แต่วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตได้แก่บรรจุภัณฑ์ อันได้แก่ ขวดบรรจุขนาดต่าง ๆ อุปกรณ์ในการรักษาความสะอาด อุปกรณ์ในการผลิตเช่น เครื่องกรอง ในระดับต่าง ๆ ซึ่งผู้ผลิตไม่สามามารถผลิตขึ้นใช้เองได้ ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบมีอำนาจต่อรองมาก

การวิเคราะห์คู่แข่งขัน

คู่แข่งขันทางตรง

น้ำดื่มยี่ห้อดัง เช่น น้ำดื่มคริสตัล น้ำดื่มตราสิงห์ น้ำดื่มตราเนสท์เล่ น้ำดื่มเนปจูนเป็นต้น เป็นน้ำดื่มที่ผู้บริโภคยอมรับในตราสินค้า เชื่อมั่นในคุณภาพ เป็นน้ำดื่มยี่ห้อดัง อีกทั้งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีตลาดขนาดใหญ่ ทำให้เกิดการประหยัดจากขนาดการผลิต

จุดแข็ง

1.ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง

2.เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีต้นทุนในการผลิตสูง

3.มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลายหลาย และมีการส่งเสริมการตลาดที่น่าสนใจ

จุดอ่อน

1.ราคาผลิตภัณฑ์ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีตรายี่ห้อที่เป็นที่ยอมรับ ผู้บริโภคเชื่อมั่นในตราสินค้า

2. โรงงานผลิตอยู่ห่างไกลจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาจทำให้มีค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

น้ำดื่มตรา water

เป็นคู่แข่งระดับท้องถิ่น ซึ่งน้ำดื่มตรา water จะผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดขนาด 600มล. เท่านั้น ที่เข้ามาวางจำหน่ายในเขตพื้นที่มหาวิทยาลัยศิลปากร และบริเวณตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

จุดแข็ง

1.สามารถเข้ามาตีตลาดได้ก่อน ทำให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดไปมากพอสมควร เนื่องจากยังเป็นผู้ผลิตตู้แช่ให้ตัวแทนจำหน่ายได้เช่า จึงส่งผลให้ภายในตู้แช่ของเขาตัวแทนจำหน่ายจะต้องมีการวางจำหน่ายน้ำดื่มตรา water อยู่ด้วย 20%

2.น้ำดื่มมีคุณภาพ ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในจังหวัดเพชรบุรี เนื่องจากเป็นผู้ผลิตรายเก่า มีความเชี่ยวชาญพอสมควร

จุดอ่อน

1.ผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่ายไม่หลากหลาย มีขนาดเดียว

2.มีโรงงานผลิตที่ห่างไกลจากกลุ่มลูกค้า ทำให้มีต้นทุนในการขนส่งเพิ่มขึ้น

น้ำดื่มตราหงส์ทอง

เป็นคู่แข่งระดับท้องถิ่น มีสถานที่ตั้งโรงงานผลิตอยู่ที่อำเภอชะอำ มีการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดและบรรจุถัง

จุดแข็ง

1.ที่ตั้งโรงงานอยู่ใกล้แหล่งลูกค้าเป้าหมาย ประหยัดต้นทุนในการขนส่ง

2.เป็นผู้ผลิตที่เข้าสู่ตลาดก่อน อีกทั้งยังได้ส่วนแบ่งตลาดค่อนข้างสูง เนื่องจากมหาวิทยาลัยศิลปากรได้สั่งซื้อน้ำบรรจุถังในปริมาณมาก เพื่อนำมาใช้ในหอพักนักศึกษา

จุดอ่อน

มีขนาดของผลิตภัณฑ์ที่ไม่หลากหลาย ซึ่งมีเฉพาะน้ำบรรจุขวดขนาด 1.5 ลิตร และน้ำบรรจุถังเท่านั้น ที่วางจำหน่ายในพื้นที่มหาวิทยาลัยศิลปากร และพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

คู่แข่งขันทางอ้อม

นอกจากคู่แข่งขันทางตรงในธุรกิจเดียวกันแล้ว ยังมีคู่แข่งขันทางอ้อมอีกหลากหลาย ที่อยู่ภายในพื้นที่มหาวิทยาลัยศิลปากร และบริเวณตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

น้ำผลไม้บรรจุขวด

มีลักษณะเป็นเครื่องดื่มที่เก็บไว้ได้นาน มีบรรจุภัณฑ์ที่พกพาได้สะดวกเหมาะสำหรับการบริโภคได้ทุกเวลา และยังสามารถหาซื้อได้ง่ายเพราะมีขายอยู่ทั่วไป อีกทั้งราคาก็ไม่สูงมากด้วย

น้ำอัดลม

สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมน้ำอัดลม พบว่า ผู้ผลิตรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ยาก เพราะมีค่าใช้จ่ายในด้านการผลิตสูง การจำหน่ายและการตลาด อีกทั้งผู้บริโภคนิยมดื่มมากเป็นอันดับสองในตลาดรองจากน้ำดื่มและหาซื้อได้ทุกที่ โดยน้ำอัดลมมีผู้นำในตลาดอยู่เพียงสองราย คือ บริษัทเสริมสุขและบริษัทไทยน้ำทิพย์ ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดค่อนข้างใกล้เคียงกัน ข้อเสียของการดื่มน้ำอัดลม คือ น้ำตาลในน้ำอัดลมทำให้อ้วนและก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

เครื่องดื่มสำเร็จรูปบรรจุกล่องและขวด

เครื่องดื่มสำเร็จรูปแบบบรรจุกล่องหรือขวดมีหลายประเภทไม่ว่าจะเป็นชาเขียว นมสด นมเปรี้ยว กาแฟ และอื่นๆ อีกมากมาย เนื่องจากการนำเครื่องดื่มมาบรรจุกล่องหรือขวดจะทำให้มีความสะดวกในการพกพา สามารถบริโภคได้ในทุกทีทุกเวลา เพราะกล่องหรือขวดนั้นได้รับการออกแบบมาให้มีขนาดที่เหมาสมสำหรับการพกพา และสะดวกต่อการบริโภค ดังนั้นเครื่องดื่มสำเร็จรูปรูปแบบบรรจุกล่องหรือขวดจึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภค เนื่องจากมีความสะดวกในการพกพา และบริโภคได้สะดวกทุกที่ทุกเวลา และจะเห็นว่าผู้ผลิตเครื่องดื่มหลายรายได้หันมาเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มให้เป็นแบบกล่องหรือขวด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่4
แผนบริหารจัดการ

ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ตรา DuO

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ เลขที่2 หมู่3 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนจำกัด

ตารางที่4 รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ – นามสกุล	ส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน
1	นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ	50%
2	นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา	50%

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของเจ้าของกิจการ

ชื่อ นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ

ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ บริหารจัดการและควบคุมงานทุกอย่างภายในกิจการ ไม่ว่าจะเป็นกำหนดนโยบาย ทิศทาง และวัตถุประสงค์ของกิจการ ดูแลด้านการบริหารทั่วไป เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางที่กำหนด รวมทั้งการจัดซื้อและการควบคุมการผลิต โดยมีการคำนวณปริมาณการผลิตทั้งหมด และคอยควบคุมกระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิด

การศึกษา/คุณสมบัติ ปริญญาตรี ศศ.บ.จากมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

อัตราเงินเดือน 10,000 บาท

ชื่อ นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา

ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ บริหารจัดการเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย และการเงิน โดยมีหน้าที่คอยควบคุมงานด้านบัญชี การคิดเงินเกี่ยวกับการคำนวณค่าสินค้า และรวบรวมเงินเพื่อ

จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย งบการเงิน การจัดสรรเงินเดือนพนักงาน วัสดุคงคลัง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

การศึกษา/คุณสมบัติ ปริญญาตรี ศศ.บ.จากมหาวิทยาลัยศิลปากร

คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

อัตราเงินเดือน 10,000 บาท

ชื่อ นายอรรถพล อดกลั้น นายอภิชาต ป้องกัน

ตำแหน่ง พนักงานบรรจุ

หน้าที่ความรับผิดชอบ มีหน้าที่บรรจุน้ำที่พร้อมบรรจุขวดและถัง ทำการบรรจุลงในขวดและถัง

การศึกษา/คุณสมบัติ 1.มัธยมศึกษาปีที่3

2. ขยัน อดทน ไม่เกี่ยงงาน

3.รักความสะอาด

อัตราเงินเดือน 5,000 บาท

ชื่อ นายอภิชาต ป้องกัน

ตำแหน่ง พนักงานบรรจุ

หน้าที่ความรับผิดชอบ มีหน้าที่บรรจุน้ำที่พร้อมบรรจุขวดและถัง ทำการบรรจุลงในขวดและถัง

การศึกษา/คุณสมบัติ 1.มัธยมศึกษาปีที่3

2.ขยัน อดทน ไม่เกี่ยงงาน

3.รักความสะอาด

อัตราเงินเดือน 5,000 บาท

ผลงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ระดับปริญญาตรี

ชื่อ นางเย็นฤดี สมสุข

ตำแหน่ง พนักงานล้างภาชนะ

หน้าที่ความรับผิดชอบ มีหน้าที่ล้างภาชนะทั้งขวดและถัง

การศึกษา/คุณสมบัติ 1.มัธยมศึกษาปีที่3

2.มีความละเอียด รอบคอบ

อัตราเงินเดือน 5,000 บาท

ชื่อ นายบรรลือศักดิ์ ไชโย

ตำแหน่ง ช่างซ่อมบำรุง

หน้าที่ความรับผิดชอบ วางแผนดูแลรักษาเครื่องจักร เพื่อยืดอายุการใช้งานได้นาน

การศึกษา/คุณสมบัติ มัธยมศึกษาปีที่6

อัตราเงินเดือน 6,000 บาท

ชื่อ นายเดชา มีบุญ นายอนุรักษ์ เขียวขจี

ตำแหน่ง พนักงานขนส่ง

หน้าที่ความรับผิดชอบ ขับรถขนส่งน้ำดื่ม รวมทั้งการจัดส่งน้ำดื่มบรรจุถังถึงบ้าน อาคาร สำนักงาน หอพัก เป็นต้น

การศึกษา/คุณสมบัติ 1.มัธยมศึกษาปีที่3

2.ขยัน ไม่เกี่ยงงาน ซื่อสัตย์ อดทน

3.สามารถขับรถยนต์ได้และมีใบอนุญาตขับขี่ยานพาหนะ

ชื่อ นายอนุรักษ์ เขียวขจี

ตำแหน่ง พนักงานขนส่ง

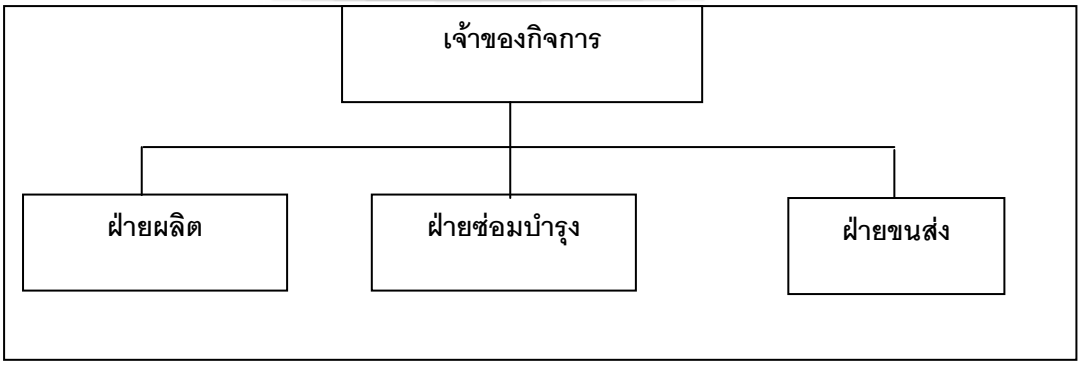
หน้าที่ความรับผิดชอบ ขับรถขนส่งน้ำดื่ม รวมทั้งการจัดส่งน้ำดื่มบรรจุถังถึงบ้าน อาคาร สำนักงาน หอพัก เป็นต้น

การศึกษา/คุณสมบัติ 1.มัธยมศึกษาปีที่3

2.ขยัน ไม่เกี่ยงงาน ซื่อสัตย์ อดทน

3.สามารถขับรถยนต์ได้และมีใบอนุญาตขับขี่ยานพาหนะ

ปัจจุบันโครงสร้างการบริหารงานภายในองค์กรสามารถเขียนเป็นแผนผังได้ ดังนี้



ภาพที่ 2 แผนผังองค์กรของธุรกิจน้ำดื่ม ตรา DuO

ตารางที่5 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	ฝ่ายบริหาร ฝ่ายการผลิต ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการส่งเสริมการขาย ฝ่ายบัญชีการเงิน	เจ้าของกิจการ	2	5,000	10,000
2	ฝ่ายผลิต	พนักงานบรรจุ พนักงานล้างภาชนะ	1 1	5,000 5,000	5,000 5,000
3	ฝ่ายซ่อมบำรุง	ช่างซ่อมบำรุง	1	5,000	5,000
4	ฝ่ายขนส่ง	พนักงานขนส่ง	2	5,000	10,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			7	35,000	

ตารางที่6 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริหารจัดการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
1	ชุดรับแขก	1	4,500	4,500
2	โต๊ะ/เก้าอี้ สำนักงาน	4	2,500	10,000
3	เครื่องคอมพิวเตอร์	2	15,000	30,000
4	โทรทัศน์	1	2,500	2,500
5	เครื่องปรับอากาศ	1	17,500	17,500
6	เครื่องพิมพ์	1	4,000	4,000
7	โทรสาร	1	2,500	2,500
8	พัดลม	2	1,500	3,000
9	ตู้เย็น	1	6,500	6,500
10	เครื่องคิดเลข	1	500	500
11	ชั้นวางเอกสาร	1	1,200	1,200
12	อุปกรณ์สำนักงาน	1	1,000	1,000
13	อุปกรณ์สิ้นเปลือง			700

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
14	รถยนต์มือสอง(กระบะ)	1	250,000	250,000
รวม		18	333,900	

คำจำกัดความของธุรกิจ

การผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำดื่ม ซึ่งมีคุณค่าทางโภชนาการสูง สะอาด ถูกหลักอนามัยสำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายภายใต้สโลแกนว่า “สดชื่น ดูดี กับ DuO”

วิสัยทัศน์

ผลิตน้ำดื่มที่ทีคุณภาพ สะอาด ได้มาตรฐาน เพื่อสุขภาพที่ดีของผู้บริโภค

เป็นกิจการที่ผลิตน้ำดื่มบรรจุขวด และถัง ที่มีคุณภาพ สะอาด ได้มาตรฐานเป็นอันดับที่ 1 ในพื้นที่เขตตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

พันธกิจ

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพ

2. พัฒนากระบวนการผลิตให้สะอาด ได้มาตรฐานด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

3. สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

วัตถุประสงค์

1.เพื่อมีกระบวนการผลิตน้ำดื่มที่สะอาด มีคุณภาพ ถูกหลักอนามัย

2.เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

3.เพื่อสร้างการยอมรับในตราสินค้าของผู้บริโภค

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น กำหนดแล้วเสร็จภายใน 1 ปี

1.สร้างน้ำดื่มตรา DuO ให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค

2.ครองส่วนแบ่งตลาดของน้ำดื่มภายในเขต มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และเขตพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ 5%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

3.กระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใน มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และเขตพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ โดยวางจำหน่ายสินค้าในร้านค้าและร้านอาหารอย่างน้อย 20 ร้าน

เป้าหมายระยะปานกลาง กำหนดแล้วเสร็จภายใน 3-5 ปี

1. ขยายส่วนแบ่งตลาดภายใน เขตมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และเขตพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ อย่างต่อเนื่อง

2.พัฒนาประสิทธิภาพทางการผลิตเพื่อเพิ่มความสามารถในการเพิ่มยอดขาย และ การทำกำไร

3.กระตุ้นให้ผู้บริโภคได้ทราบถึงคุณประโยชน์ของน้ำดื่มอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายระยะยาว กำหนดแล้วเสร็จ 5 ปีขึ้นไป

1. กระจายสินค้าให้ครอบคลุมอำเภอชะอำ และ จังหวัดเพชรบุรี

2.บริหารจัดการให้มีระดับยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

3.ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1.**การบริการที่ดี** สำหรับธุรกิจน้ำดื่ม การบริการถือเป็นสิ่งสำคัญที่โดยจะต้องพัฒนาให้ได้มาตรฐาน เพราะน้ำดื่มเป็นตลาดที่มีจำนวนคู่แข่งสูง และสินค้าไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้น สิ่งที่ทำให้ลูกค้าประทับใจคือเรื่องการบริการ ซึ่งกิจการมีสินค้าให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และสามารถส่งให้ลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว

2.**คุณภาพของน้ำดื่ม** จะต้องใส สะอาด และภาชนะบรรจุจะต้องปิดสนิท สามารถป้องกันสิ่งปนเปื้อนได้เป็นอย่างดี รวมถึงคุณภาพของน้ำดื่มต้องได้รับการรับรองจาก อย. เพื่อสร้างเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค

3.**มีทำเลที่เหมาะสม** เส้นทางการขนส่งสะดวก รวดเร็ว สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันเวลา

บทที่5

แผนการตลาด

รายละเอียดธุรกิจ

ภาพรวมตลาดมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงดังนี้

หลายคนเคยมีความเชื่อว่าโดยสภาพของสินค้าแล้ว ตลาดน้ำดื่มบรรจุขวดไม่น่าหวือหวาและดูออกจะจืดชืดเหมือนรสชาติของสินค้าด้วยซ้ำ เพราะเห็นว่าน้ำดื่มบรรจุขวดยี่ห้อไหนๆ ก็คงไม่แตกต่างกันมากนัก แต่มองให้ดีจะเห็นว่าเจ้าน้ำดื่มบรรจุขวดที่ว่านี้มีระดับต่อลิตรราคาแพงกว่าน้ำมันรถยนต์ได้ และแต่ละปีปริมาณการดื่มน้ำดื่มบรรจุขวดของผู้คนทั่วโลกมีปริมาณมากมายกว่า 17-18 ล้านหีบ ทำเงินหลายพันล้านดอลลาร์ให้กับผู้ประกอบการมหาศาล นั่นเพียงพอที่จะทำให้การตลาดของน้ำดื่มบรรจุขวดในอนาคตอันใกล้นี้มีแนวโน้ม ของการแข่งขันที่ดุเดือดกว่าน้ำอัดลมด้วยซ้ำ

อีกทั้งองค์กรรณรงค์เพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม สำรวจพบว่าประชากรโลกนิยมบริโภคน้ำดื่มบรรจุขวดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยยอมใช้เงินกว่าปีละ 100,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือกว่า 4 ล้านล้านบาท สำหรับการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวด เนื่องจากเชื่อว่ามีคุณภาพและความปลอดภัยมากกว่าการบริโภคน้ำประปา

ตารางที่ 7 ธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม ตรา DuO เป็นผู้ผลิตน้ำดื่ม ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

ลำดับที่	ชื่อผลิตภัณฑ์	ชื่อยี่ห้อ	ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เทียบกับคู่แข่ง	สินค้าทดแทน
1	น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 350 มิลลิลิตร	ตรา DuO		ขวดพลาสติกที่ใช้บรรจุเป็นขวดใส่มีขบวนการผลิตแบบรีเวอร์สออสโมซีส และมีขนาดที่แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อมีทางเลือกที่ดีให้กับลูกค้าให้เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภค	น้ำผลไม้, น้ำอัดลม, เครื่องดื่มชาเขียว ฯลฯ

ลำดับที่	ชื่อผลิตภัณฑ์	ชื่อยี่ห้อ	ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เทียบกับคู่แข่ง	สินค้าทดแทน
2	น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 600 มิลลิลิตร	ตราDuO		ขวดพลาสติกที่ใช้บรรจุเป็นขวดใส่ สะอาด ถูกหลักอนามัยมีขบวนการผลิตแบบรีเวอร์สออสโมซีส ได้รับมาตรฐาน อย. มีรูปทรงที่แตกต่างสะดวกในถือพอเหมาะกับมือ กระชับ	น้ำผลไม้, น้ำอัดลม, เครื่องดื่มชาเขียว ฯลฯ
3	น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด1500 มิลลิลิตร	ตราDuO		ขวดพลาสติกที่ใช้บรรจุเป็นขวดใส่ สะอาด ถูกหลักอนามัย มีขบวนการผลิตแบบรีเวอร์สออสโมซีส ได้รับมาตรฐาน อย.	น้ำผลไม้, น้ำอัดลม, เครื่องดื่มชาเขียว ฯลฯ
4	น้ำดื่มบรรจุถัง ขนาด 20 ลิตร	ตราDuO		ถังที่ใช้บรรจุน้ำสะอาด 100%ถัง ได้ผ่านการล้างอย่างพิถีพิถัน น้ำที่บรรจุสะอาด มีบริการจัดส่งถึงบ้านหรือหอพักนักศึกษา	น้ำประปา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละผลิตภัณฑ์

น้ำดื่มบรรจุขวดขนาด 350 มิลลิลิตร มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ซึ่งมีพฤติกรรมในการซื้อน้ำดื่มในช่วงรับประทานอาหาร ซึ่งผลิตภัณฑ์ตัวนี้เหมาะกับพฤติกรรมของผู้ซื้อที่เมื่อรับประทานอาหารเสร็จแล้วไม่ชอบถือขวดน้ำไปด้วย ทางเราจึงออกแบบมาเพื่อลดปัญหาการทิ้งน้ำไปโดยเปล่าประโยชน์

น้ำดื่มบรรจุขวดขนาด 600 มิลลิลิตร มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และบุคคลทั่วไป ซึ่งมีพฤติกรรม ที่ต้องการดื่มน้ำในปริมาณไม่มากหาซื้อง่าย สะดวกต่อการพกพาและการเดินทาง และสำหรับลูกค้าที่มีความละเอียดต่อการรักษา สุขภาพ ที่มีความต้องการเห็นน้ำที่ใสสะอาดปราศจากสิ่งเจือปน

น้ำดื่มบรรจุขวดขนาด 1500มิลลิลิตร มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ซึ่งมีพฤติกรรมในการซื้อน้ำดื่มเพื่อดื่มเป็นกลุ่มในช่วงรับประทานอาหารและนักศึกษาที่ซื้อน้ำไว้ดื่มบนหอพักซึ่งมักจะซื้อครั้งละแพ็ค แพ็คละ 6 ขวด

น้ำดื่มบรรจุถังขนาด 20 ลิตร มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มอาคารบ้านเรือน และหอพักนักศึกษาที่อยู่บริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี หรือ ที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี โดยมีการจัดส่งน้ำบรรจุถังถึงบ้าน น้ำดื่มบรรจุถังมีราคาถูก และมีน้ำปริมาณมาก

เหตุผลที่ต้องผลิตขนาดต่างๆเป็นเพราะต้องการสร้างความหลากหลายในตัวสินค ้า เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า

การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ในปัจจุบันน้ำดื่มมีจำหน่ายหลากหลายยี่ห้อ ได้แก่ น้ำดื่มคริสตัล น้ำดื่มน้ำทิพย์ เนปจูน และอีกมากมายที่บริโภคเชื่อมั่นในตราผลิตภัณฑ์ แต่ในที่นี้ธุรกิจของเราเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ระดับครอบครัว จึงต้องการเจาะตลาดในเขตตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งคู่แข่งขันทางการค้าในพื้นที่ที่เห็นได้ชัดก็มีน้ำดื่มตราหงส์ทอง และ Water ที่พวกเขาสามารถเข้าสู่ตลาดได้ก่อน เรามีการผลิตน้ำดื่มขนาด 600 มล. และ 1.5 ลิตร และแบบถัง แต่เขาไม่ได้ผลิตน้ำดื่มขนาด 350 มล. ซึ่งธุรกิจของเราได้ตั้งเป้าหมายยอดขายรวมทั้งหมด โดยบริษัทมุ่งเน้นทำการตลาดในมหาวิทยาลัยศิลปากร ถึง 50 % และบริเวณตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรีอีก 50% ซึ่งอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์น้ำดื่มมีการขยายตัวค่อนข้างสูง และประกอบกับสภาวะแข่งขันมาก บริษัทจึงต้องมีศักยภาพในการประกอบการ โดย

: ธุรกิจน้ำดื่มมีการแข่งขันกันสูงบริษัทจึงต้องหากลยุทธ์ในการหาแหล่งตลาดให้มาก โดยธุรกิจของเราน้ำดื่มตรา DuO มุ่งตลาดบริเวณตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี รวมทั้งมหาวิทยาลัยศิลปากรด้วยในระยะแรก และต้องการขยายตลาดไปยังอำเภอต่างๆในจังหวัดเพชรบุรี เป็นเป้าหมายต่อไปในการขยายกิจการ

: มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี และรักงานบริการ น้ำดื่มเป็นสินค้าที่มีคู่แข่งขันมาก บริษัทจึงต้องมีการบริการที่ดี เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

: มีทำเลที่ตั้งเหมาะสม ตั้งอยู่ไม่ไกลจากชุมชน ซึ่งธุรกิจของเรามีที่ตั้งอยู่บริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากร ซึ่งมีเส้นทางสะดวกช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางการตลาดของธุรกิจน้ำดื่มตรา DuO สามารถใช้กลยุทธ์และเกณฑ์ต่างๆ ในการแบ่งกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

การวิเคราะห์ Segment Marketing

การแบ่งส่วนตลาดใช้สถานการณ์การแข่งขัน และพฤติกรรมผู้บริโภค นั่นคือ มุ่งแบ่งส่วนตลาดให้ตรงกับพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคที่ให้ความใส่ใจและความสำคัญกับสุขภาพด้วยการเลือกบริโภคน้ำดื่ม แทนการบริโภคเครื่องดื่มประเภทอื่น เช่น น้ำอัดลม ชา กาแฟ น้ำผลไม้ เป็นต้น

เกณฑ์ที่ใช้ในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

1. ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)

– จับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ซึ่งมีอำนาจในการซื้อ

– จับกลุ่มผู้บริโภคตามร้านค้าปลีกในเขตตำบลสามยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

2. ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic)

– ประชากรที่อาศัยอยู่ในเขต ตำบลสามยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

3. ลักษณะพฤติกรรม (Behavior)

– ชื่นชอบการซื้อสินค้ามีคุณภาพราคาถูก และไม่ยึดติดกับตราผลิตภัณฑ์

– รักสุขภาพ (Health Conscious) สนใจการบริโภคเพื่อสุขภาพ โดยเล็งเห็นความสำคัญของการบริโภคน้ำดื่มเพื่อสุขภาพ

– ชอบซื้อน้ำดื่มเพื่อนำไปช่วยงานพิธีต่างๆ เช่น งานศพ งานบวช งานแต่งงาน งานบุญ และ การแข่งขันกีฬา

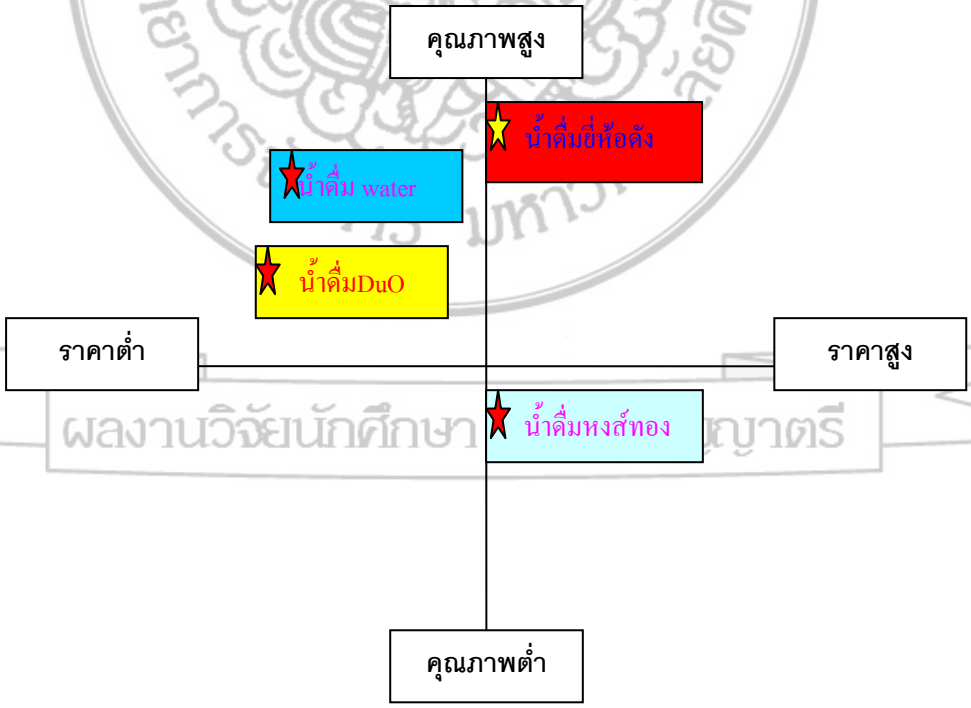
ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าสามารถแบ่งตามลักษณะการบรรจุของน้ำดื่มได้ ดังนี้

1. น้ำดื่มบรรจุขวด กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มบุคคลทั่วๆไปที่ต้องการดื่มน้ำในปริมาณไม่มาก หาซื้อง่าย สะดวกต่อการพกพาและการเดินทาง จะเห็นได้ว่าตามร้านค้าทั่ว ๆ ไป มีน้ำดื่มบรรจุขวดอยู่หลายขนาด เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภค

2. น้ำดื่มบรรจุถัง กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มอาคารบ้านเรือน หอพัก อาคาร สำนักงาน โรงงาน เป็นต้น น้ำดื่มบรรจุถังมีราคาถูก และมีน้ำปริมาณมาก

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์(Positioning)



ภาพที่ 3 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

จากแผนภาพ กิจการใช้การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากเกณฑ์ราคาและคุณภาพ เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่มีอยู่ในตลาด ซึ่งน้ำดื่ม DuO อยู่ในระดับที่ราคาค่อนข้างต่ำแต่คุณภาพค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อเทียบกับคู่แข่งซึ่งราคาค่อนข้างสูง และคุณภาพก็สูงเช่นกัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ในท้องตลาด น้ำดื่มสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ น้ำดื่มในภาชนะที่เป็นพลาสติกใสและพลาสติกขุ่น ซึ่งธุรกิจของเราน้ำดื่มตรา DuO จะบรรจุน้ำดื่มในภาชนะพลาสติกใส ผู้บริโภคจะนิยมดื่มน้ำในภาชนะบรรจุที่เป็นพลาสติกใสมากกว่า เพราะมีความเชื่อมั่นต่อความสะอาดและปลอดภัย การที่ผู้บริโภคหันมานิยมดื่มน้ำบรรจุขวด เนื่องจากเห็นว่าหาซื้อง่าย อีกทั้งพกพาสะดวกและที่สำคัญคือมีประโยชน์ต่อร่างกาย

ลักษณะที่ดีของน้ำดื่มบรรจุขวด/ถัง

1. สภาพภายนอกและสภาพภายในของขวด/ถังที่ใช้บรรจุต้องสะอาด บริเวณฝาปิดต้องไม่มีคราบปนเปื้อน ฝาต้องปิดสนิท มีแผ่นพลาสติกรัดฝาอีกชั้นหนึ่ง

2. ลักษณะของน้ำต้องใส ไม่มีตะกอน สี กลิ่น รสที่ผิดปกติ

3. ฉลากต้องระบุชื่อ ตราน้ำดื่ม ที่ตั้งของผู้ผลิต ปริมาตรสุทธิ เลขทะเบียน อย. อย่างชัดเจน

การกำหนดราคา (Price)

ราคาน้ำดื่มตรา DuO ขนาดต่างๆ

น้ำดื่มบรรจุขวดชนิดขวดพลาสติกใส ขนาด 350 มล.

- ราคาโหลละ 30 บาท

น้ำดื่มบรรจุขวดชนิดขวดพลาสติกใส ขนาด 600 มล.

- ราคาแพคละ 50 บาท (แพคละ12 ขวด)

น้ำดื่มบรรจุขวดชนิดขวดพลาสติกใส ขนาด 1.5 ลิตร

- ราคาแพคละ 50 บาท (แพคละ6 ขวด)

น้ำดื่มบรรจุถัง 20 ลิตร

- ราคาถังละ 8 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ช□องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ไม่ว่าจะทำธุรกิจประเภทใดก็ตาม ผู้ประกอบการต้องสำรวจตลาดหรือช 'องทางการจำหน่ายสินค้าก่อน เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการผลิตต่อไป โดยธุรกิจน้ำดื่มตรา DuO มีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้

ติดต่อเอเย่นต์หรือตัวแทนจำหน่ายน้ำดื่มในเขตพื้นที่นั้นๆ โดยทำการตกลงหรือกำหนดเงื่อนไขระหว่างผู้ประกอบการน้ำดื่มและตัวแทนจำหน่าย เช่น ร้านค้า ร้านมินิมาร์ท เป็นต้น โดยธุรกิจของเราจะมีการสร้างพันธมิตรทางการค้า โดยมีการให้ผลตอบแทนกับตัวแทนจำหน่ายและลูกค้าทั่วไป โดยเมื่อสั่งซื้อหรือซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดขนาดใดก็ได้เมื่อซื้อครบ 6 แพค ทางเราก็จะแถมให้อีก 1 แพค ส่วนตัวแทนจำหน่ายถ้าสามารถขายได้ในปริมาณมาก ทางเราก็จะมีการคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ให้อีกด้วย รวมทั้งน้ำดื่มบรรจุถังก็จะมีโปรโมชั่นโดยเมื่อซื้อน้ำดื่มบรรจุถังสะสมครบ10 ถัง ก็จะได้รับน้ำดื่มบรรจุถังฟรี1ถัง เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า แล้วสร้างส่วนครองตลาดนั่นเอง

การติดต่อกับลูกค้าโดยตรง เช่น การส่งน้ำดื่มตามบ้านพักอาศัย หอพัก สำนักงาน ร้านอาหาร โรงเรียนหรือมหาวิทยาลัย เป็นต้น โดยเมื่อซื้อน้ำดื่มบรรจุถังสะสมครบ 10 ถัง ก็จะได้รับน้ำดื่มบรรจุถังฟรี1ถัง

การมีส่วนร่วมในการสนับสนุนกิจกรรมของนักศึกษาในมหาวิทยาลัยศิลปากร เช่น กิจกรรมการแข่งขันกีฬา ก็สนับสนุนโดยการเป็นสปอนเซอร์แจกน้ำให้กับนักกีฬาและกองเชียร์ฟรี เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ลูกค้าทดลองดื่มน้ำของเรา และเพิ่มโอกาสในการขายต่อไปในอนาคต

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

วัตถุประสงค์การส่งเสริมการตลาด

1. ทำการตลาดโดยเลือกสื่อที่ประหยัดเจาะจงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการสร้างการจดจำตราผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

2. ใช้กลยุทธ์การดึง (Pull Strategy) ด้วยการให้ความรู้และคุณประโยชน์ของการบริโภคน้ำดื่ม

3. เพื่อให้เกิด Brand Royalty ต่อผลิตภัณฑ์น้ำดื่มตรา DuO

4. เน้นย้ำคุณภาพของน้ำดื่มตรา DuO ว่าสะอาด ใส ถูกหลักอนามัย และปลอดภัย100%

5. Below the line โดยการแจกแผ่นพับเกี่ยวกับโปรโมชั่นของน้ำดื่มตราDuO และการแจกสินค้าตัวอย่างให้ผู้บริโภคได้ทดลองตามหอพัก และร้านค้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

วิธีการส่งเสริมการตลาด

1. เสนอสื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยนำเสนอจุดเด่น ของน้ำดื่มตรา DuO เช่น สะอาด ใส ราคาถูก และบริสุทธิ์100%

2. การตั้ง Billboard ตามช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ร้านค้าปลีกในบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร และร้านค้าปลีกในเขตตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

3. ให้การบริจาคน้ำดื่มให้กับผู้ที่ประสบภัยต่างๆ เช่น อุทกภัย เป็นต้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

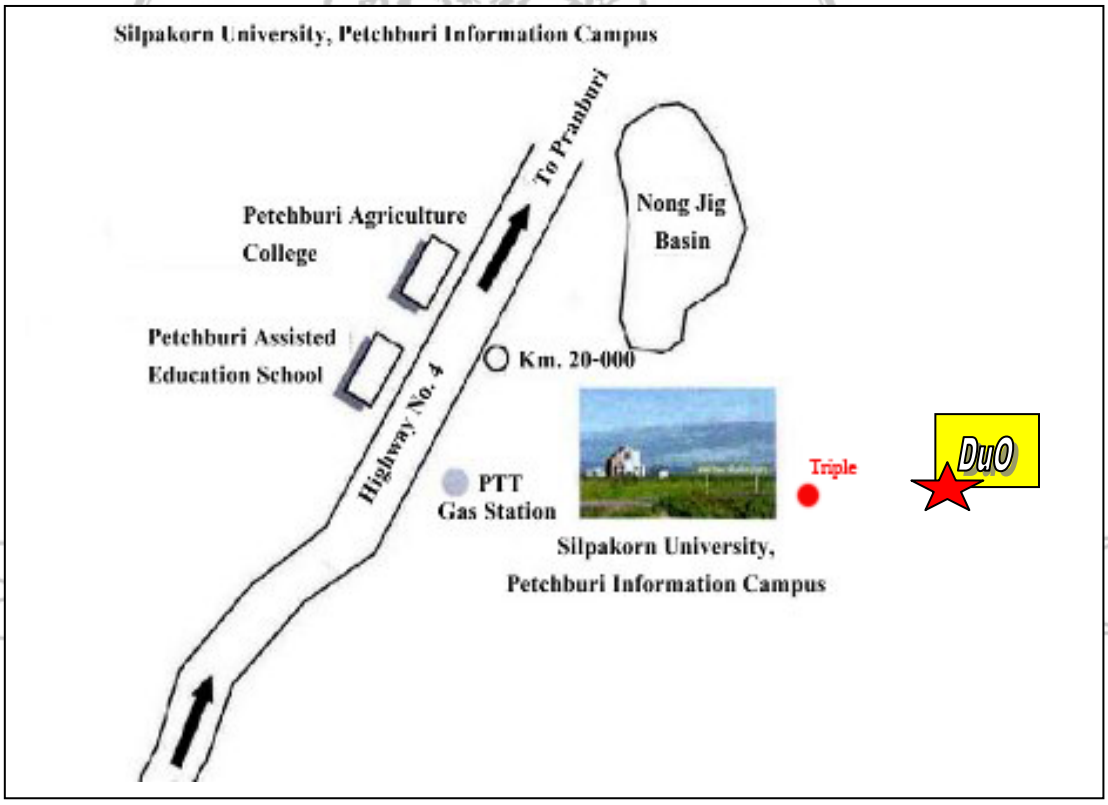
บทที่6

แผนการผลิต

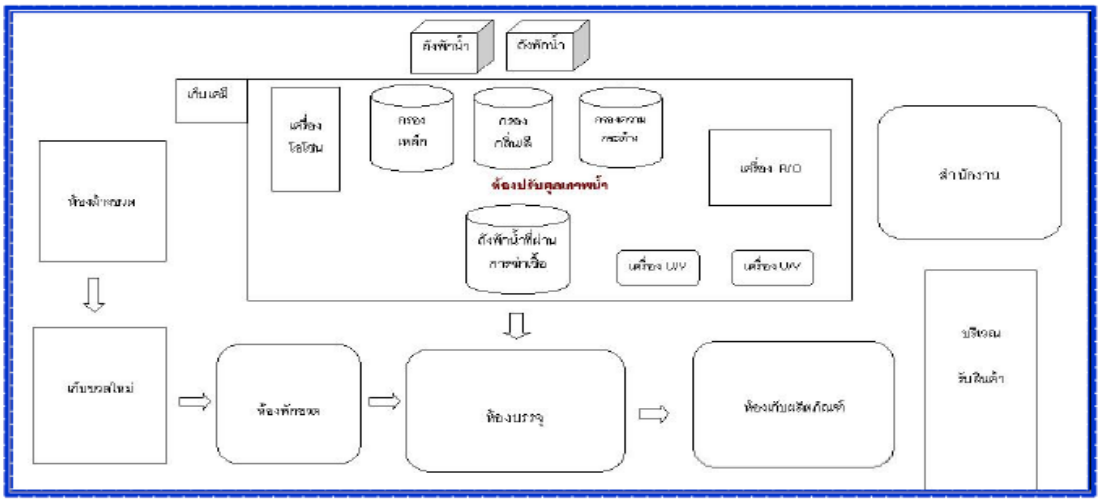
สถานประกอบการในการผลิต

เนื่องจากพื้นที่บริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากร น้ำประปาเข้าไม่ถึง ทำให้ชุมชนในแถบนี้จะต้องซื้อน้ำเพื่อใช้ในการบริโภค รวมทั้งในพื้นที่ยังไม่มีโรงงานผลิตน้ำดื่มมาตั้ง ทางกิจการจึงเห็นว่าเป็นทำเลที่เหมาะสมในการประกอบธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม

ที่ตั้งอยู่ที่ เลขที่2 หมู่3 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี



ภาพที่ 4 แผนที่ตั้งของกิจการ ผลิตน้ำดื่มตรา DuO



ภาพที่5 แผนผังโรงงานการผลิต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำดื่มประกอบด้วย

1.น้ำ

น้ำบาดาล เป็นน้ำที่สะอาด ปราศจากสารแขวนลอย สารอินทรีย์เคมี และเชื้อโรคต่างๆ ไม่มีกลิ่นที่น่ารังเกียจ แต่ขณะที่ไหลผ่านไปตามชั้นดิน/ชั้นหิน อาจจะละลาย เอาแร่ธาตุเข้ามา ปะปน รวมทั้งถูกปนเปื้อนด้วยน้ำที่มีคุณภาพด้อยกว่า ทำให้คุณภาพของน้ำบาดาเปลี่ยนไป ซึ่งก่อนนำมาใช้ต้องผ่านการขออนุญาตในทางกฎหมายน้ำบาดาล ตามพระราชบัญญัติน้ำบาดาล พ.ศ.2520

2.บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์แบ่งตามขนาดบรรจุ คือถังขวดพลาสติก บรรจุน้ำดื่มขวดเนื่องจากมีคุณสมบัติโดยทั่วไปจะแข็งใสป้องกันการซึมผ่านของไอน้ำได้และการซึมของก๊าซได้ดีมาก

ถังบรรจุน้ำดื่ม : มีขนาด 20 ลิตร ส่วนใหญ่จะนิยมใช้ตามหอพักนักศึกษา และที่พักอาศัย

ขวดพลาสติกบรรจุน้ำดื่ม: มีหลายขนาดให้เลือก คือ 350, 600, 1500 ซีซี

ฉลากฟิล์มแบบหดตัว : สามารถพิมพ์ข้อความตามความต้องการลงบนวัสดุแผ่นฟิล์มใส พร้อมทั้งสวมฉลากลงบนบรรจุภัณฑ์ด้วยโดยใช้ความร้อนในการอบเพื่อให้เข้ากับขวด

แคปซีล (Capseal) เป็นฟิล์มหดที่สามารถสวมแล้วให้รัดที่ฝาขวดมีการพิมพ์โลโก้ของสินค้าและมี ลูกศรให้ไว้ฉีกมีรอยปรุไข่ปลาฉีกออกง่าย แคปซีลเป็นอีกหนึ่งฟิล์มป้องกันคุณภาพมีใช้กับสินค้าที่ต้องการเสริมควรมั่นใจต่อคุณภาพสินค้าก่อนส่งถึงมือผู้บริโภคปัจจุบัน

ฝาพลาสติก : มีการผลิตขายตามท้องตลาดสามารถเลือกได้หลายสี ตามแต่สีที่นิยมใช้ส่วนใหญ่ ได้แก่ ขาว ฟ้า ชมพู แดง ดำ ทองและน้ำเงิน ส่วนสีที่ต้องต้องสั่งทำสั่งพิเศษ คือ เงิน ม่วงเพราะไม่มีขายในตลาด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ฟิล์มห่อหุ้มแบบหดตัว : คือบรรจุภัณฑ์ฟิล์มพลาสติกที่ห่อหุ้มตัวสินค้าภายนอกเพื่อการขนส่งที่สะดวก สามารถปกป้องและคุ้มครองสินค้าจากความเสียหายได้ส่วนหนึ่ง ทำให้การขนส่งสินค้ามีความสะดวกมากขึ้นใช้กับบรรจุภัณฑ์ตั้งแต่ 2 ชิ้นขึ้นไป

แรงงานและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตแบบอุตสาหกรรมครัวเรือน

จะใช้เครื่องจักรไม่เกิน 5 แรงม้า หรือคนงานไม่เกิน 7 คน ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นรายย่อย การผลิตมีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก น้ำดื่มประเภทนี้จะบรรจุในขวดพลาสติกสีขาวใส่ และจะต้องมีฉลากแสดง อย.อผด..../..... แสดงอยู่บนขวด

กรรมวิธีการผลิตน้ำดื่ม

โดยทั่วไปกรรมวิธีการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดจะแบ่งเป็นขั้นตอนตามที่ อย. กำหนด ดังนี้

1. ขั้นตอนการกรอง ใช้วิธี Reverse Osmosis (R.O)

ระบบกรองน้ำ Reverse Osmosis (R.O.) เป็นระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ ที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายในยุคปัจจุบันนี้จึงได้มีการนำเอาเทคโนโลยีดังกล่าวมาใช้งานในด้านการอุปโภค บริโภค และใช้ในงานอุตสาหกรรมต่างๆอาทิเช่นผลิตน้ำดื่มบริสุทธิ์เพื่อการบริโภค

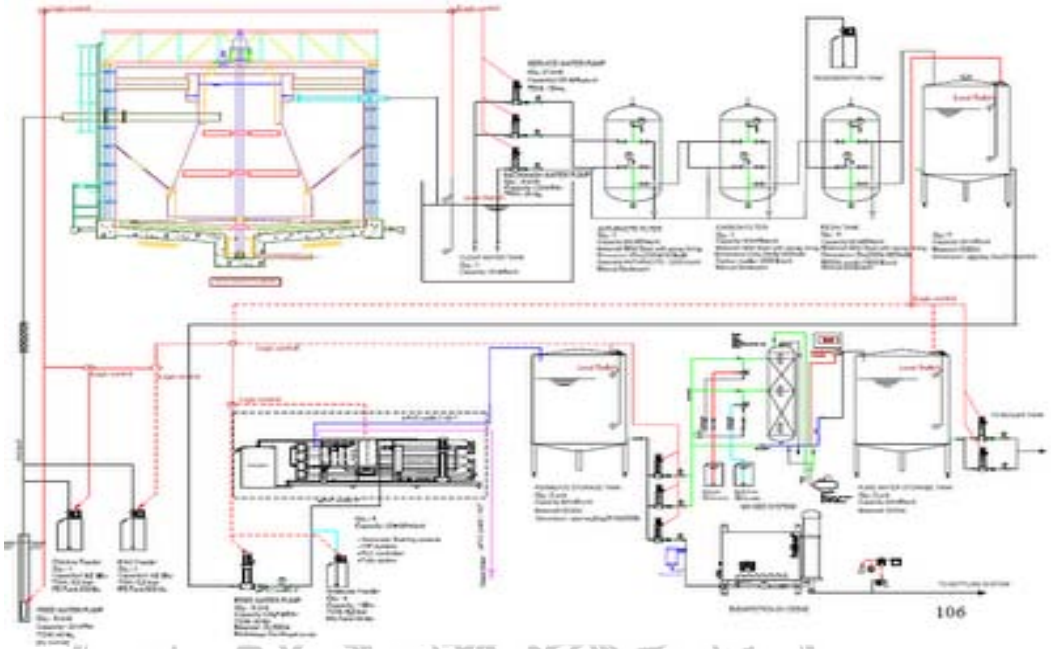
ขั้นตอนที่ 1 : Polyweb Filter ไส้กรองโพลีเว็บ ขนาด 5 ไมครอน (Cellulose Sediment Cartridge) กรองสิ่งสกปรกที่ปะปนมากับน้ำ และสารแขวนลอย เช่น โคลน, ทราย, หินปูน, สนิมเหล็ก และโลหะหนักฯลฯ

ขั้นตอนที่ 2 : GAC Filter (Granular Activated Carbon : GAC) ทำหน้าที่กรองสารเคมีที่เป็นพิษต่อร่างกายเช่นคลอรีน,แก๊สไข่เน่า,ผงซักฟอก,ฟีนอลสารประกอบไฮโดรคาร์บอน

ขั้นตอนที่ 3 : CTO Filter (Carbon Block) เป็นการหลอมผงคาร์บอน และอัดแน่นเป็นเนื้อเดียวกัน ทำให้มีประสิทธิภาพในการกรองสูงกว่าคาร์บอน ทั่วๆไปจะกรองเอาคลิ่น, สี, ครอรีน, สารอินทรีย์ต่างๆที่ทำให้รสชาติของน้ำเปลี่ยนไปและช่วยยืดอายุการใช้งานของเมมเบรน

ขั้นตอนที่ 4 : R.O. Membrane Filter ซึ่งเป็นหัวใจของการกรอง ในระบบนี้ ขนาดการกรองเล็กมากถึง 0.0001 ไมครอน ซึ่งสามารถกรองสารละลายจำพวกโลหะหนักต่างๆ เช่น ปรอท , ตะกั่ว, แคดเมี่ยม ฯลฯ ในน้ำ รวมทั้งแบคทีเรีย, ไวรัส , E-Coli, Samonella, Giardia Lamblia ซึ่งเป็นสาเหตุของโรคท้องร่วงและอื่นๆ

ขั้นตอนที่ 5 : TCR Filter คาร์บอนคุณภาพสูงช่วยในการปรุงแต่งรสชาตินำ้ให้ดียิ่งขึ้นก่อนการบริโภค



ภาพที่ 6 แผนภาพแสดงการทำงานของระบบ (R.O.)

2. ขั้นตอนการทำลายเชื้อจุลินทรีย์ ประกอบด้วย

ใช้แสงอุลตราไวโอเลต (หลอด U.V.) และ/หรือ

ใช้ระบบโอโซน (Ozone)

การผลิตที่เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน

การผลิตน้ำดื่มของอุตสาหกรรมในครัวเรือนจะมีกรรมวิธีไม่ค่อยยุ่งยากซับซ้อน ดังนี้

1. นำน้ำบาดาลเข้าสู่เครื่องกรอง SAND FILTER

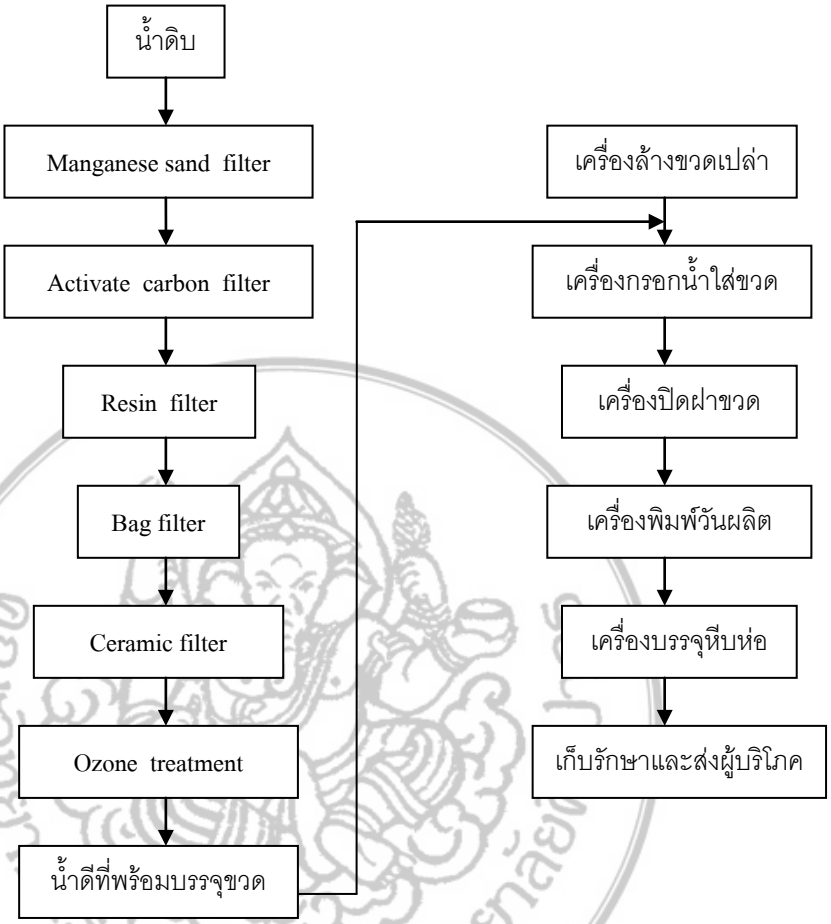
2. ผ่านน้ำเข้าสู่เครื่องกรอง BASE EXCHANGE UNIT ซึ่งบรรจุผงกรองเรซิน เพื่อขจัดความกระด้างของน้ำและสารละลายของเหล็กบางส่วนออก

3. ผ่านน้ำเข้าสู่เครื่องกรอง ACTIVATED CARBON FILTER ซึ่งบรรจุสารกรอง ACTIVATEDCARBON เพื่อขจัดกลิ่น สี และตะกอน

4. ผ่านน้ำเข้าสู่เครื่องกรอง BACTERIA FILTER ซึ่งมีใส้กรองเป็น CERAMIC FILTRATION

5. นำน้ำผ่านเข้าสู่หลอดอุลตร้าไวโอเลต เพื่อฆ่าเชื้อโรค แล้วจึงผ่านน้ำเข้าสู่เครื่องบรรจุเพื่อบรรจุใส่ภาชนะต่อไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 7 แสดงขั้นตอนการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวด

ตารางที่8 แสดงกำลังการผลิตของกิจการ

กำลังการผลิตของกิจการต่อวัน

ชื่อผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตสูงสุดต่อวัน (หน่วย)
1.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 350 มิลลิลิตร	5,500
2.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 600 มิลลิลิตร	3,300
3.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด1500มิลลิลิตร	1,300
4.น้ำดื่มบรรจุถัง ขนาด 20 ลิตร	100

ผลงานนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

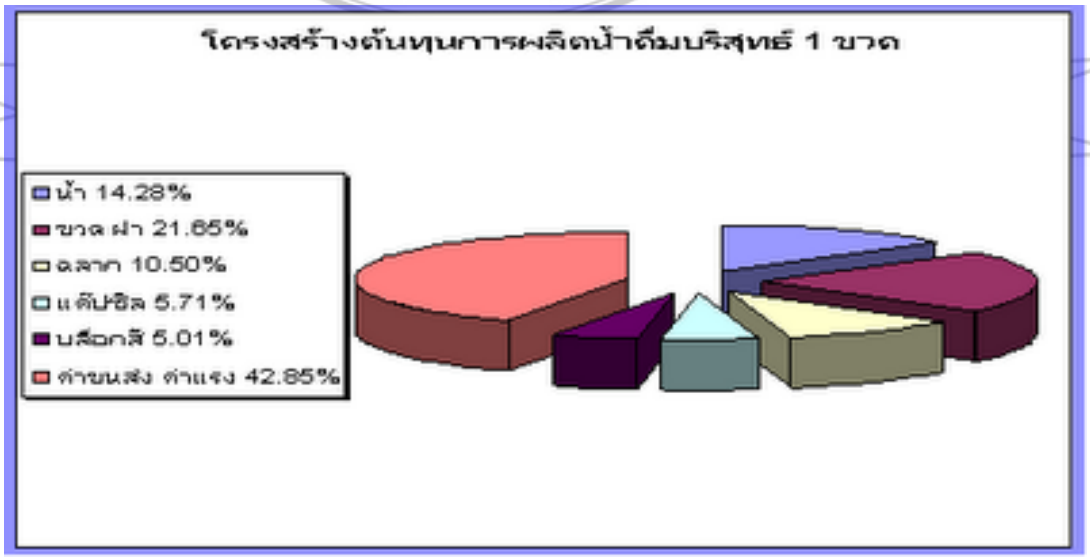
ตารางที่9 แสดงเป้าหมายหน่วยการผลิต

ชื่อผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตสูงสุดต่อวัน (หน่วย)
1.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 350 มิลลิลิตร	2,550
2.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด 600 มิลลิลิตร	2,000
3.น้ำดื่มบรรจุขวด ขนาด1500มิลลิลิตร	800
4.น้ำดื่มบรรจุถัง ขนาด 20 ลิตร	40

จำนวนเวลาผลิตต่อวัน(ชั่วโมง)	8	ชั่วโมงต่อวัน
จำนวนวันที่ใช้ในการผลิต	30	วันต่อเดือน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	3	คนต่อวัน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	5,000	บาทต่อเดือน

โครงสร้างต้นทุนการผลิต

โครงสร้างต้นทุการผลิตน้ำดื่มแต่ละขวด จะประกอบไปด้วยต้นทุนหลักๆ ได้แก่ ต้นทุนค่าน้ำ ขวด ฉลาก แค๊ปซิล บล็อกสี ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ตามสัดส่วนดังนี้



ภาพที่ 8 แสดงโครงสร้างต้นทุนการผลิตน้ำดื่ม

ปัจจัยที่มีผลต่อราคา

ปัจจัยหลักๆ ที่มีผลต่อราคาน้ำดื่ม ได้แก่

1. ราคาน้ำมัน
2. ราคาเม็ดพลาสติกที่นำมาทำขวดบรรจุ
3. ฉลากมีจำนวนสีของโลโก้มากและขนาด
4. การพิมพ์โลโก้บนแค๊ปซิล
5. การจัดส่งสินค้า (ทยอยหรือครั้งเดียว), จุดจัดส่ง และสถานที่ในการจัดส่ง

ทำเลที่ตั้ง และการวางผังโรงงาน

ปัจจุบันโรงงานหรือพื้นที่ทำการผลิตสินค้าของกิจการตั้งอยู่ที่เขตพื้นที่บริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ลักษณะของอาคารคือเป็นอาคารชั้นเดียว มีจำนวนพื้นที่ใช้สอยทั้งสิ้น 800 ตารางเมตร

เหตุผลที่เลือกทำเลที่ตั้งโรงงานตรงนี้ เพราะ ที่ตั้งโครงการมีความได้เปรียบเรื่องระยะทางระหว่างโรงงานกับแหล่งตลาดจัดจำหน่ายสินค้า ทำให้มีความสะดวกในการขนส่งสินค้า

สถานที่ตั้งของตัวอาคารและบริเวณใกล้เคียงต้องอยู 'ในที่เหมาะสม ไม่ทำให้เกิดการปนเปื้อนกับน้ำบริโภค หรือถ้าผู้ผลิตไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ผู้ผลิตก็ต้องมีมาตรการป้องกันเพิ่มเติม อาคารผลิตต้องมีผนังทั้ง 4 ด้าน การจัดอาคารอย่างน้อยจะต้องประกอบด้วย

1. ห้องติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ปรับคุณภาพน้ำ ห้องดังกล่าวต้องมีพื้นลาดเอียง มีทางระบายน้ำ ไม่มีน้ำขัง

2. ห้องหรือบริเวณเก็บภาชนะก่อนล้าง ห้องนี้ต้องมีพื้นที่แห้ง มีชั้น หรือยกพื้น มีมาตรการป้องกันฝุ่นละออง

3. ห้องหรือบริเวณล้างและฆ่าเชื้อภาชนะบรรจุ ห้องดังกล่าวต้องมีพื้นลาดเอียง ไม่มีน้ำขัง และมีทางระบายน้ำ มีระบบจัดแยกภาชนะที่กำลังรอล้าง และที่ล้างแล้ว

4. ห้องบรรจุ ห้องนี้ต้องมีมาตรการป้องกันการปนเปื้อนอย่างมีประสิทธิภาพ มีทางเข้าออกที่สามารถป้องกันสัตว์ แมลง ไม่เป็นทางเดินผ่านไปยังบริเวณหรือห้องอื่นๆ มีพื้นลาดเอียง ไม่มีน้ำขัง และมีทางระบายน้ำ มีโต๊ะ และหรือแท่นบรรจุ ซึ่งทำความสะอาดง่าย ห้องบรรจุดังกล่าวต้องมีการใช้ และปฏิบัติงานจริง

5. ห้องหรือบริเวณเก็บผลิตภัณฑ์ ห้องนี้ต้องมีชั้น หรือยกพื้นรองรับ มีระบบการเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอจำหน่าย

มหาวิทยาลัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต

ผิวหน้าของเครื่องหรืออุปกรณ์ที่สัมผัสโดยตรงกับน้ำบริโภค ต้องทำจากวัสดุที่ไม่ก่อให้เกิดสนิมและไม่เป็นพิษ เครื่องมือเครื่องจักรต้องสามารถทำความสะอาด ฆ่าเชื้อได้ง่าย และมีจำนวนพอเพียง เครื่องมืออย่างน้อยต้องประกอบด้วย

1. เครื่องหรืออุปกรณ์การปรับคุณภาพน้ำ
2. เครื่องหรืออุปกรณ์ล้างภาชนะบรรจุ
3. เครื่องหรืออุปกรณ์การบรรจุ
4. เครื่องหรืออุปกรณ์การปิดผนึก
5. โต๊ะหรือแท่นบรรจุ ที่เหมาะสมสำหรับขนาดบรรจุที่ต่างกัน
6. ท่อส่งน้ำเป็นท่อพลาสติก PVC หรือวัสดุอื่นที่มีคุณภาพทัดเทียมกันผู้ผลิตควรตรวจสอบประสิทธิภาพการทำงานของอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้อุปกรณ์ดังกล่าวมีสภาพการทำงานที่ดีนอกจากนี้ อุปกรณ์ยังต้องได้รับการทำความสะอาดและฆ่าเชื้ออย่างเพียงพอทั้งก่อนและหลังการผลิต หรือตามระยะเวลาที่เหมาะสม

วิธีลดความสูญเสีย

การลดความสูญเสียสำหรับการผลิตน้ำดื่ม สามารถกระทำได้ ดังนี้

ดูแลเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ โดยวางแผนการตรวจเช็คเครื่องจักร เพื่อให้การผลิตน้ำออกมาได้คุณภาพ

การทำความสะอาดบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะถังบรรจุน้ำ เมื่อนำกลับมาใช้ใหม่ หากโรงงานทำความสะอาดไม่ดี ถังอาจเกิดตะไคร่น้ำได้

เอกสารวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การบริหารน้ำดื่มเมื่อผลิตเสร็จแล้ววางไว้ในสต๊อก

เมื่อบรรจุน้ำใส่ขวดหรือถังเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการสามารถนำไปเก็บในห้องเก็บสินค้า อาจเป็นห้องสี่เหลี่ยมที่มีการกั้นอย่างเรียบร้อย หรือเป็นที่โล่ง มีหลังคากันแสงแดด สำหรับห้องเก็บสินค้าควรมีชั้นสำหรับวางสินค้า ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการปนเปื้อน สัตว์และแมลงเนื่องจากการผลิตน้ำดื่มมีขั้นตอนไม่ยุ่งยากและใช้เวลาไม่นาน ผู้ประกอบการรายเล็กบางรายจะผลิตสินค้าวันต่อวัน ไม่เก็บสินค้าไว้ในสต๊อกมากนัก เนื่องจากต้องใช้พื้นที่มาก ทั้งนี้ จะขึ้นอยู่ปริมาณของลูกค้าว่ามีมากน้อยเพียงใด โรงงานสามารถผลิตสินค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า น้ำดื่มสามารถเก็บไว้ในสต๊อกได้เป็นเวลานาน หากผ่านกระบวนการผลิตที่สะอาด

วิธีการทำให้สินค้ามีคุณภาพที่ต่อเนื่อง

การดูแลรักษาเครื่องจักรหรือเครื่องกรองอย่างสม่ำเสมอ โดยจัดตารางเวลาการดูแลรักษาเครื่องจักรว่า เครื่องจักรตัวใดกี่วันต้องล้าง หรือเปลี่ยนไส้กรอง หากผู้ประกอบการต้องการให้สินค้ามีมาตรฐานสูง ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการผลิต

การรักษาคุณภาพของน้ำดื่ม โดยเฉพาะน้ำที่ใช้ในการผลิต ทั้งน้ำประปาและน้ำบาดาลจะต้องผ่านกระบวนการต่างๆ เพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่ อย.กำหนด

การรักษาความสะอาด ทั้งสถานที่ผลิตน้ำดื่มและภาชนะบรรจุน้ำ สำหรับภาชนะบรรจุน้ำ จะต้องทำความสะอาดทั้งภายในและภายนอก ด้วยการล้างน้ำที่ผ่านกระบวนการกรอง คือน้ำที่สามารถดื่มได้มาล้างขวดและถัง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่7

แผนการเงิน

ตารางที่10 แสดงการประมาณราคาของที่อาคารและอุปกรณ์การผลิตของการผลิตน้ำดื่มตรา DuO

รายการ	ราคา (บาท)
1. อาคาร	200,000
2. ถังพักน้ำขนาด 2,000 ลิตร จำนวน 1 ใบ	15,000
3. ถังพักน้ำขนาด 1,000 ลิตร จำนวน 2 ใบ	18,000
4. ปั๊มเติมคลอรีน	15,000
5. ปั๊มน้ำอัตโนมัติ	6,500
6. ปั๊มหน้าเหล็ก	8,000
7. ปั๊มน้ำสเตนเลส	16,000
8. ถังอัดความดันน้ำ จำนวน 2 ถัง	19,000
9. ถังบรรจุสารกำจัดเหล็ก	12,000
10. ถังบรรจุสารกรองถ่านกัมมันต์ กรองกลิ่นและสี จำนวน 2 ถัง	24,000
11. ถังบรรจุสารกรองเรซิน สำหรับกรองความกระด้าง	16,000
12. แท่งกรองตะกอนหยาบ	5,600
13. ถังกรองเซรามิค สำหรับกรองจุลินทรีย์ขนาดใหญ่	34,000
14. หลอดอุลตราไวโอเลตสำหรับฆ่าเชื้อ จำนวน 2 ชุด	60,000
15. หัวบรรจุน้ำสำหรับขวด	30,000
16. หัวบรรจุน้ำสำหรับถัง 20 ลิตร	2,000
17. โต๊ะสเตนเลสสำหรับพักผลิตภัณฑ์	17,000
18. อุโมงค์ความร้อน	65,000
19. รางลำเรียงชนิดลูกกลิ้งทำด้วยสเตนเลสยาว 8 เมตร	191,000
20. รถเข็นสเตนเลสสำหรับเก็บถังที่รับคืนและสำหรับผึ่งถัง จำนวน 4 คัน	60,000
21. เครื่องล้างกลั้วขวดและถังด้วยน้ำสะอาด	17,000
22. ถังรองรับน้ำทิ้งจากการกลั้วและบรรจุ	10,000
23. ชั้นพลาสติกยกระดับสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 10 ซม. จำนวน 2 อัน	2,700
24. อ่างสเตนเลส จำนวน 2 อ่าง	38,600

ตารางที่10 (ต่อ)

รายการ	ราคา (บาท)
25. เครื่องขัดถังภายในด้วยเม็ดเรซิน ติดตั้งพร้อมปั๊มแรงดัน	30,000
26. เครื่องล้างแบบฉีดน้ำชนิดใช้แรงดัน	20,000
27. ชั้นสเตนเลสสำหรับวางผลิตภัณฑ์ จำนวน 2 อัน	51,600
รวม	**984,000**

รายละเอียดเงินลงทุนของธุรกิจการผลิตน้ำดื่ม

รายการ	**จำนวนเงิน(บาท)**
ที่ดิน	500,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน	
ชุดรับแขก	4,500
โต๊ะ/เก้าอี้	10,000
เครื่องปรับอากาศ	17,500
ตู้เย็น	6,500
เครื่องคอมพิวเตอร์ 3	0,000
เครื่องพิมพ์	4,000
โทรสาร	2,500
พัดลม	3,000
ชั้นวางเอกสาร	1,200
เครื่องคิดเลข	500
อุปกรณ์สิ้นเปลืองในสำนักงาน	700
รวม	**580,400**
ค่าอาคารและอุปกรณ์การผลิต	1,184,000
ค่ายานพาหนะ(รถกระบะมือสอง)	250,000
ค่าเครื่องมืออื่นๆ	1,000
รวม	**1,435,000**
เงินทุนหมุนเวียน	100,000
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	**2,115,400**

วิทยานิพนธ์นักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่11 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวนทั้งสิ้น(บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองในการดำเนินงาน	100,000	-	-	100,000
รวมเงินทุนหมุนเวียน	**100,000**	**-**	**-**	**100,000**
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1ที่ดิน	500,000	-	500,000	-
2.1อาคาร	200,000	-	-	200,000
2.1 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	984,000	-	-	984,000
2.2 เครื่องใช้สำนักงาน	80,400	-	-	80,400
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**1,764,400**	**-**	**500,000**	**1,264,400**
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.3 รายจ่ายในการเตรียมการ	251,000	-	-	251,000
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	251,000	-	**-**	251,000
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	**2,115,400**	**-**	**500,000**	**1,615,400**
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของเจ้าของ	**1.00**		**0.24**	**0.76**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่12 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี				
อัตราดอกเบี้ยต่อปี 7.75%				
ปีที่	**(1)**	**(2)**	**(3)**	**(4)**
	ยอดเงินกู้	**ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ**	**ดอกเบี้ยจ่าย**	**รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย**
1	500,000	100,000	38,750	138,750
2	400,000	100,000	31,000	131,000
3	300,000	100,000	23,250	123,250
4	200,000	100,000	15,500	115,500
5	100,000	100,000	7,750	107,750
รวม		**500,000**	**116,250**	**616,250**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่13 แสดงการประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา											
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
		(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี(%)	(บาท)	(สิ้นปีที่1)	(สิ้นปีที่2)	(สิ้นปีที่3)	(สิ้นปีที่4)	(สิ้นปีที่5)
1	ที่ดิน			500,000.00	2%	100,000.00	490,000.00	480,000.00	470,000.00	460,000.00	
2	อาคาร			100,000.00	5%	10,000.00	190,000.00	180,000.00	170,000.00	160,000.00	150,000.(
<u>เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต</u>											
1	ถังพักน้ำขนาด 2,000 ลิตร	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	0.00
2	ถังพักน้ำขนาด 1,000 ลิตร	2	9,000.00	18,000.00	20%	3,600.00	14,400.00	10,800.00	7,200.00	3,600.00	0.00
3	ปั๊มเติมคลอรีน	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000	6,000	3,000	0.00
4	ปั๊มน้ำอัตโนมัติ	1	6,500.00	6,500.00	20%	1,300.00	5,200.00	3,900.00	2,600.00	1,300.00	0.00
5	ปั๊มหน้าเหล็ก	1	8,000.00	8,000.00	20%	1,600.00	6,400.00	4,800.00	3,200.00	1,600.00	0.00
6	ปั๊มน้ำสเตนเลส	1	16,000.00	16,000.00	20%	3,200.00	12,800.00	9,600.00	6,400.00	3,200.00	0.00
7	ถังอัดความดันน้ำ	2	9,500.00	19,000.00	20%	3,800.00	15,200.00	11,400.00	7,600.00	3,800.00	0.00
8	ถังบรรจุสารกำจัดเหล็ก	1	12,000.00	12,000.00	20%	2,400.00	9,600.00	7,200.00	4,800.00	2,400.00	0.00
9	ถังบรรจุสารกรองเรซิน สำหรับกรองความกระด้าง	1	16,000.00	16,000.00	20%	3,200.00	12,800.00	9,600.00	6,400.00	3,200.00	0.00
10	แท่งกรองตะกอนหยาบ	1	5,600.00	5,600.00	20%	1,120.00	4,480.00	3,360.00	2,240.00	1,120.00	0.00
11	ถังบรรจุสารกรองถ่านกัมมันต์ กรองกลิ่นและสี	2	12,000.00	24,000.00	20%	4,800.00	19,200.00	14,400.00	9,600.00	4,800.00	0.00
12	ถังกรองเซรามิค สำหรับกรองจุลินทรีย์ขนาดใหญ่	1	34,000.00	34,000.00	20%	6,800.00	27,200.00	20,400.00	13,600.00	6,800.00	0.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา											
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
		(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี(%)	(บาท)	(สิ้นปีที่1)	(สิ้นปีที่2)	(สิ้นปีที่3)	(สิ้นปีที่4)	(สิ้นปีที่5)
13	หลอดอุลตราไวโอเลตใช้ฆ่าเชื้อ	2	30,000.00	60,000.00	20%	12,000.00	48,000.00	36,000.00	24,000.00	12,000.00	0.00
14	หัวบรรจุน้ำสำหรับขวด	1	30,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	0.00
15	หัวบรรจุน้ำสำหรับถัง 20 ลิตร	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	0.00
16	โต๊ะสเตนเลสสำหรับพักผลิตภัณฑ์	1	17,000.00	17,000.00	20%	3,400.00	13,600.00	10,200.00	6,800.00	3,400.00	0.00
17	อุโมงค์ความร้อน	1	65,000.00	65,000.00	20%	13,000.00	52,000.00	39,000.00	26,000.00	13,000.00	0.00
18	รางลำเรียงชนิดลูกกลิ้งทำด้วยสเตนเลสยาว 8 เมตร	1	191,000.00	191,000.00	20%	38,200.00	152,800.00	114,600.00	76,400.00	38,000.00	0.00.00
19	รถเข็นสเตนเลสสำหรับเก็บถังที่รับคืนและสำหรับผึ่งถัง	4	15,000.00	60,000.00	20%	12,000.00	48,000.00	36,000.00	24,000.00	12,000.00	0.00
20	เครื่องล้างกลั้วขวดและถังด้วยน้ำสะอาด	1	17,000.00	17,000.00	20%	3,400.00	13,600.00	10,200.00	6,800.00	3,400.00	0.00
21	ถังรองรับน้ำทิ้งจากการกลั้วและบรรจุ	1	10,000.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	0.00.00
22	ชั้นพลาสติกยกระดับสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 10 ซม.	2	1,350.00	2,700.00	20%	540.00	2,160.00	1,620.00	1,080.00	540.00	0.00
23	เครื่องล้างแบบฉีดน้ำชนิดใช้แรงดัน	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	0.00

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา											
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
		(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี(%)	(บาท)	(สิ้นปีที่1)	(สิ้นปีที่2)	(สิ้นปีที่3)	(สิ้นปีที่4)	(สิ้นปีที่5)
24	อ่างสเตนเลส	2	1,350.00	2,700.00	20%	540.00	2,160.00	1,620.00	1,080.00	540.00	0.00
25	เครื่องขัดถังภายในด้วยเม็ดเรซิน ติดตั้งพร้อมปั๊ม20% แรงดัน	1	30,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	0.00
26	ชั้นสเตนเลสสำหรับวางผลิตภัณฑ์	2	25,800.00	51,600.00	20%	10,320.00	41,280.00	30,960.00	20,640.00	10,320.00	0.00
	รวม			1,484,000.00		176,800.00	1,307,200.00	1,130,400.00	953,600.00	776,800.00	600,000.00
<u>เครื่องใช้สำนักงาน</u>											
27	ชุดโต๊ะรับแขก	1	4,500.00	4,500.00	20%	900.00	3,600.00	2,700.00	1,800.00	900.00	0.00
28	ชุดโต๊ะ/เก้าอี้ สำนักงาน	4	2,500.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	0.00
29	พัดลม	2	1,500.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
30	ตู้เย็น	1	6,500.00	6,500.00	20%	1,300.00	5,200.00	3,900.00	2,600.00	1,300.00	0.00
31	คอมพิวเตอร์	2	15,00.000	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	0.00
32	เครื่องพิมพ์	1	4,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	0.00
33	โทรสาร	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	0.00
34	โทรทัศน์	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	0.00
35	เครื่องปรับอากาศ	1	17,500.00	17,500.00	20%	3,500.00	14,000.00	10,500.00	7,000.00	3,500.00	0.00
36	ชั้นวางเอกสาร	1	1,200.00	1,200.00	20%	240.00	960.00	720.00	480.00	240.00	0.00
37	เครื่องคิดเลข	1	500.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	0.00

	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
		(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี(%)	(บาท)	(สิ้นปีที่1)	(สิ้นปีที่2)	(สิ้นปีที่3)	(สิ้นปีที่4)	(สิ้นปีที่5)
38	เครื่องมืออื่นๆ	1	1,000.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	0.00
39	รถยนต์มือสอง	1	250,000.00	250,000.00	20%	50,000.00	200,000.00	150,000.00	100,000.00	50,000.00	0.00
รวม				333,900.00		55,240.00	220,960.00	165,720.00	110,480.00	55,240.00	0.00
รวมทั้งสิ้น				1,817,900.00		243,580.00	1,574,320.00	1,330,749.00	1,086,560.00	843,580.00	600,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่14 แสดงการประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่1	เดือนที่2	เดือนที่3	เดือนที่4	เดือนที่5	เดือนที่6	เดือนที่7	เดือนที่8	เดือนที่9	เดือนที่10	เดือนที่11	เดือนที่12	รวม
จำนวนสินค้า(แพ็ค)													
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	300	280	290	300	300	310	300	280	290	300	290	310	3,550
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	300	300	320	350	300	320	290	250	250	270	270	290	3,510
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	600	650	650	780	750	750	700	680	650	660	640	650	8,160
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	900	900	1,100	1,500	1,300	1,300	1,200	1,150	1,100	1,100	1,150	1,200	13,900
รวม	2,100	2,130	2,360	2,930	2,650	2,680	2,490	2,360	2,290	2,330	2,350	2,450	29,120
ราคาสินค้า(บาท/แพ็ค)													
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
ราคาเฉลี่ย	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5	34.5
รายได้จากการขาย(บาท)													
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	9,000.00	8,400.00	8,700.00	9,000.00	9,000.00	9,300.00	9,000.00	8,400.00	8,700.00	9,000.00	8,700.00	9,300.00	106,500.00
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	15,000.00	15,000.00	16,000.00	17,500.00	15,000.00	16,000.00	14,500.00	12,500.00	12,500.00	13,500.00	13,500.00	14,500.00	175,500.00
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	30,000.00	32,500.00	32,500.00	39,000.00	37,500.00	37,500.00	35,000.00	34,000.00	32,500.00	33,000.00	32,000.00	32,500.00	408,000.00
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	7,200.00	7,200.00	8,800.00	12,000.00	10,400.00	10,400.00	9,600.00	9,200.00	8,800.00	8,800.00	9,200.00	9,600.00	111,200.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	61,200.00	63,100.00	66,000.00	77,500.00	71,900.00	73,200.00	68,100.00	64,100.00	62,500.00	64,300.00	63,400.00	65,900.00	801,200.00
เงินสดรับจากการขาย (บาท)	61,200.00	63,100.00	66,000.00	77,500.00	71,900.00	73,200.00	68,100.00	64,100.00	62,500.00	64,300.00	63,400.00	65,900.00	801,200.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่15 แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
จำนวนสินค้า(แพ็ค)					
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	3,550	3,621	3,692	3,763	3,834
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	3,510	3,580	3,650	3,720	3,790
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	8,160	8,323	8,486	8,649	8,812
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	13,900	14,178	14,456	14,734	15,012
รวมจำนวนสินค้า	**29,120**	**29,702**	**30,284**	**30,867**	**31,449**
ราคาสินค้า(บาท/แพ็ค)					
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00
รวมราคาสินค้า	**138**	**138**	**138**	**138**	**138**
รายได้จากการขาย(บาท)					
น้ำดื่มขนาด 350 มล.	106,500.00	108,630.00	110,760.00	112,890.00	115,020.00
น้ำดื่มขนาด 600 มล.	175,500.00	179,010.00	182,520.00	186,030.00	189,540.00
น้ำดื่มขนาด 1.5 ลิตร	408,000.00	416,160.00	424,320.00	432,480.00	440,640.00
น้ำดื่มขนาด 20 ลิตร	111,200.00	113,424.00	115,648.00	117,872.00	120,096.00
รวมรายได้สะสม	**801,200.00**	**817,224.00**	**833,248.00**	**849,272.00**	**865,296.00**
เงินสดรับจากการขาย	**801,200.00**	**817,224.00**	**833,248.00**	**849,272.00**	**865,296.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาโท

ตารางที่16 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง					
รายการ	**ปีที่1**	**ปีที่2**	**ปีที่3**	**ปีที่4**	**ปีที่5**
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(ชิ้น/แพ็ค)					
ขวด,ฝา ขนาด 350 มล.	4,000	4,080	4,120	4,250	4,500
ขวด,ฝา ขนาด 600 มล.	3,600	3,672	3,700	3,750	3,800
ขวด,ฝา ขนาด 1.5 ลิตร	8,200	8,364	8,446	8,600	8,700
ถังขนาด 20 ลิตร เกรดA	1,000	-	200	-	100
บล็อกสี	6	6	6	6	6
แค๊ปซีล	30,000	30,400	30,600	31,100	31,800
ฉลากแบบหดตัว	30,000	30,400	30,600	31,100	31,800
ฟิล์มห่อหุ้มแบบหดตัว	5,000	6,000	7,000	8,000	10,000
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง(บาท/แพ็ค)					
ขวด ขนาด 350 มล.	0.40	0.45	0.50	0.55	0.57
ขวด ขนาด 600 มล.	0.40	0.45	0.50	0.55	0.57
ขวด ขนาด 1.5 ลิตร	0.40	0.45	0.50	0.55	0.57
ถังขนาด 20 ลิตร(ใบ)	95.00	95.00	95.00	95.00	95.00
บล็อกสี	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11
แค๊ปซีล	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21
ฉลากแบบหดตัว	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21
ฟิล์มห่อหุ้มแบบหดตัว	0.10	0.20	0.20	0.21	0.21
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)					
ขวด ขนาด 350 มล.	1,600.00	1,836.00	2,060.00	2,337.50	2,565.00
ขวด ขนาด 600 มล.	1,440.00	1,652.40	1,850.00	2,062.5	2,166.00
ขวด ขนาด 1.5 ลิตร	3,280.00	3,763.80	4,223.00	4,730.00	4,959.00
ถังขนาด 20 ลิตร	95,000.00	0	19,000.00	0	9,500.00
บล็อกสี	0.66	0.66	0.66	0.66	0.66
แค๊ปซีล	6,300.00	6,384.00	6,426.00	6,531.00	6,678.00
ฉลากแบบหดตัว	6,300.00	6,384.00	6,426.00	6,531.00	6,678.00
ฟิล์มห่อหุ้มแบบหดตัว	1,000.00	1,200.00	1,400.00	1,680.00	2,100.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	**114,925.66**	**21,220.86**	**41,385.66**	**23,872.66**	**34,646.66**

ตารางที่16 (ต่อ)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
บวกค่าขนส่งเข้า(2)	1,000.00	1,500.00	2,000.00	3,000.00	4,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงสุทธิ	115,925.66	22,720.86	43,385.66	26,872.66	38,646.66
บวก วัตถุดิบทางตรงทั้งหมด	0	115,925.66	22,720.86	43,385.66	26,872.66
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	11,592.566	2,272.086	4,338.566	2,687.266	3,864.666
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิต	127,518.226	140,918.606	70,445.086	72,945.586	69,383.986
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	127,518.226	140,918.606	70,445.086	72,945.586	69,383.986

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่17 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้า และต้นทุนการขายสินค้า

ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้า และต้นทุนการขายสินค้า					
รายการ	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	**30,712.73**	**62,338.41**	**69,162.59**	**76,750.59**	**85,185.99**
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	7,000.00	7,500.00	8,000.00	8,500.00	9,000.00
ค่าบำรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์	0.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	**85,712.73**	**119,838.41**	**127,162.59**	**135,250.59**	**144,185.99**
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์	156,800.00	1,568,000.00	156,800.00	156,800.00	156,800.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	**156,800.00**	**1,568,000.00**	**156,800.00**	**156,800.00**	**156,800.00**
รวมต้นทุนขายสินค้าทั้งสิ้น	**242,512.73**	**1,687,838.41**	**283,962.59**	**292,050.59**	**300,985.99**
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	**55,000.00**	**57,500.00**	**58,000.00**	**58,500.00**	**59,000.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่18 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
รายการ	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร					
เงินเดือนบุคลากร	396,000.00	400,000.00	402,000.00	404,000.00	405,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	251,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร(1)	**660,000.00**	**413,000.00**	**415,000.00**	**417,000.00**	**418,000.00**
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริการ					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	66,780.00	66,780.00	66,780.00	66,780.00	66,780.00
รวมค่าเสื่อมราคา(2)	**66,780.00**	**66,780.00**	**66,780.00**	**66,780.00**	**66,780.00**
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร(1+2)	**726,780.00**	**479,780.00**	**418,780.00**	**483,780.00**	**484,780.00**
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**660,000.00**	**413,000.00**	**415,000.00**	**417,000.00**	**418,000.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่19 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขายสินค้า	**801,200.00**	**817,224.00**	**833,248.00**	**849,272.00**	**865,296.00**
หัก-ต้นทุนขายสินค้า	220,061.45	273,425.84	283,230.17	291,241.79	300,092.45
กำไรขั้นต้น	**581,138.55**	**543,798.16**	**550,017.83**	**558,030.21**	**565,203.55**
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	726,780.00	479,780.00	481,780.00	483,780.00	484,780.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	**145,641.45**	**64,018.16**	**68,237.83**	**74,250.21**	**80,423.55**
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	38,750.00	31,000.00	23,250.00	15,500.00	7,750.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**184,391.45**	**33,018.16**	**44,987.83**	**58,750.21**	**72,673.55**
หัก-ภาษีเงินได้	**3,036.00**	**3,516.72**	**3,997.44**	**4,478.16**	**4,958.88**
กำไรสุทธิ	**-187,427.45**	**29,501.44**	**40,990.39**	**54,272.05**	**67,714.67**
กำไรสะสม	**-187,427.45**	**-157,926.01**	**-116,935.62**	**-62,663.57**	**5,051.11**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่20 แสดงการคำนวณภาษีห้างหุ้นส่วนสามัญ คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	**801,200.00**	**817,224.00**	**833,248.00**	**849,272.00**	**865,296.00**
(หัก) ค่าใช้จ่าย (70%)	560,840.00	572,056.80	583,273.60	594,490.40	605,707.20
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	**180,360.00**	**185,167.20**	**189,974.40**	**194,781.60**	**199,588.80**
ช่วงภาษี 0-150,000 ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 150,001-500,000 อัตราภาษี 10%	3,036.00	3,516.72	3,997.44	4,478.16	4,958.88
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้ห้างหุ้นส่วนสามัญ	**3,036.00**	**3,516.72**	**3,997.44**	**4,478.16**	**4,958.88**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่21 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	**801,200.00**	**817,224.00**	**833,248.00**	**849,272.00**	**865,296.00**
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	127,518.23	140,918.61	70,445.09	72,945.59	69,383.99
เงินสดจ่ายคชจ.ในการผลิต	55,000.00	57,500.00	58,000.00	58,500.00	59,000.00
เงินสดจ่ายคชจ.ในการขายและบริหาร	660,000.00	413,000.00	415,000.00	417,000.00	418,000.00
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	38,750.00	31,000.00	23,250.00	15,500.00	7,750.00
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	3,036.00	3,516.72	3,997.44	4,478.16
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	**-80,068.23**	**171,769.39**	**263,036.19**	**281,328.97**	**306,683.85**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร	200,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์	1,484,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	308,700.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	**2,492,700.00**	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	**1,900,000.00**	**-100,000.00**	**-100,000.00**	**-100,000.00**	**-100,000.00**
กระแสเงินสดสุทธิ	**1,511,231.77**	**71,769.39**	**163,036.19**	**181,328.97**	**206,683.85**
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	1,511,231.77	1,583,001.17	1,746,037.36	1,927,366.34
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	**1,511,231.77**	**1,583,001.17**	**1,746,037.36**	**1,927,366.34**	**2,134,050.19**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่22 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	1,511,231.77	1,583,001.17	1,746,037.36	1,927,366.34	2,134,050.19
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**1,511,231.77**	**1,583,001.17**	**1,746,037.36**	**1,927,366.34**	**2,134,050.19**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	243,580.00	1,574,320.00	1,330,740.00	1,086,560.00	843,580.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**243,580.00**	**1,574,320.00**	**1,330,740.00**	**1,086,560.00**	**843,580.00**
รวมสินทรัพย์	**1,754,811.77**	**3,157,321.17**	**3,076,777.36**	**3,013,926.34**	**2,977,630.19**
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ					
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	**3,036.00**	**3,516.72**	**3,997.44**	**4,478.16**	**4,958.88**
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระใน1ปี	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**103,036.00**	**103,516.72**	**103,997.44**	**104,478.16**	**4,958.88**
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	**300,000.00**	**200,000.00**	**100,000.00**	**0.00**	**0.00**
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**300,000.00**	**200,000.00**	**100,000.00**	**0.00**	**0.00**
รวมหนี้สิน	**403,036.00**	**303,516.72**	**203,997.44**	**104,478.16**	**4,958.88**
ส่วนของเจ้าของ					
ทุน-นส.กมลชนก อึ้งสุวรรณ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
ทุน-นส.จันทิมา บุษบามินตรา	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
กำไรสะสม	- 187,427.45	- 157,926.01	- 116,935.62	- 62,663.57	5,051.11
รวมส่วนของเจ้าของ	**12,572.55**	**42,073.99**	**83,064.38**	**137,336.43**	**205,051.11**
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	**415,608.55**	**345,590.71**	**287,061.82**	**241,814.59**	**210,009.99**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่23 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายงานการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน(Current Ratio)	14.66	15.29	16.79	18.45	20.33
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว(Quick Ratio)	14.67	15.29	16.79	18.45	33.77
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า	-	-	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ	-	-	-	-	-
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	18.17	25.43	40.06	97.02	31,125.37
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	5.48	3.11	3.25	3.38	3.49
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งเงินทุน(Debt to Equity Ratio)	0.23	0.06	0.05	0.04	0.03
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	18.41	59.05	-	-	-
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	-	0.93	0.13	0.02	0.02
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น (ROE)	-	0.70	0.49	0.39	0.33
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	0.72	0.66	1.00	0.66	0.65
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน(BEP)(%)	46.13	42.52	30.08	46.93	32.65
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)	**347,923.86 บาท**				
อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)	**12.40 %**				
ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period)	**4 ปี 2 เดือน**				

สงวนวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

บทที่8
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ตามแผนหลักได้ทันเวลา เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายต่อกิจการในการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	การส่งเสริมการขายและการตลาดไม่เป็นที่โดดเด่นโดนใจลูกค้า	ไม่สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้เท่าที่ควร และอาจสูญเสียลูกค้าให้กับคู่แข่งได้	จัดทำการส่งเสริมการขายและการตลาดที่เข้าถึงลูกค้าให้มากที่สุด โดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั้นว่าเป็นใคร และหาช่องทางใหม่ๆในการส่งเสริมการขายและการตลาดเพื่อดึงดูดความสนใจ
2	กิจการไม่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมาย	1.ไม่มีเงินหมุนเวียนในกิจการ 2.ระยะเวลาในการเสียดอกเบี้ยนานขึ้น 3.ระยะเวลาคืนทุนช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ 4.ปริมาณค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ 5.เกิดการขาดทุนสะสมและหากไม่ได้รับการแก้ไขอาจทำให้ธุรกิจต้องปิดกิจการลง	1.พิจารณาช่องทางการจัดจำหน่ายว่าสามารถกระจายสินค้าได้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือไม่ เพื่อใช้ในการปรับเปลี่ยนช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 2.หยุดการผลิตสินค้าตามแผนการผลิตในงวดถัดไปเพื่อลดการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงคลัง

ผลงานวิจัยนักศึกษาวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยบูรพา

ตารางที่24 (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
3	เกิดการแข่งขันกับคู่แข่ง เช่น การตัดราคาของคู่แข่ง หรือคู่แข่งมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือการส่งเสริมการตลาดใหม่ๆ	ลูกค้าหันไปให้ความสนใจสินค้าคู่แข่งทำให้สูญเสียลูกค้าและรายได้	จัดทำการส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น ราคาส่วนลด หรือการให้เปอร์เซนต์แก่ตัวแทนจำหน่ายในอัตราที่เพิ่มขึ้น เพื่อดึงดูดความสนใจ และทำให้ตัวแทนจำหน่ายหันมาขายสินค้าให้กับกิจการ และช่วงชิงลูกค้า
4	ผู้บริโภคไม่ยอมรับในผลิตภัณฑ์น้ำดื่ม ตรา DuO	1.สินค้าไม่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภค 2.ผู้บริโภคไม่ซื้อสินค้า 3.บริษัทอาจเกิดการขาดทุนตามมาหากไม่สามารถขายสินค้าได้	ต้องเน้นการประชาสัมพันธ์ให้แก่ผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็นการแนะนำสินค้าแก่ผู้บริโภค การลดราคา เพื่อเป็นการเปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภคต่อสินค้าของบริษัท
5	วัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลนอย่างกะทันหัน	1.สินค้าไม่เพียงพอแก่ความต้องการของลูกค้า 2.การผลิตสินค้าไม่สามารถดำเนินการได้ 3.เกิดความเสียหายแก่กิจการเนื่องจากเป็นการจ่ายเงินเดือนของพนักงาน หากไม่มีการผลิตเกิดขึ้น กิจการต้องแบกรับภาระในส่วนนี้	สั่งซื้อวัตถุดิบจากแหล่งอื่นๆซึ่งอาจทำให้ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นบ้าง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาโท

ตารางที่24 (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
6	ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ	เกิดปัญหาต่างๆ เช่น ไม่สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าหมาย หรือไม่สามารถช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่งขันมาได้ ส่งผลให้กิจการไม่มีเงินทุนหมุนเวียน อาจเกิดการขาดทุน จนนำไปสู่ปัญหาการไม่สามารถดำรงกิจการให้อยู่รอดได้	ขายทรัพยากรที่เหลืออยู่จากการทำธุรกิจ ซึ่งถือเป็นทรัพย์สินส่วนตัว

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่9
แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

วัตถุประสงค์

เพื่อเป็นแนวทางวิธีการในการแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งการคาดการณ์ผลที่จะได้รับไว้ล่วงหน้า

ตารางที่25 แสดงแผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	**ด้านการบริหารจัดการ** จำนวนพนักงานและหน้าที่ความรับผิดชอบรวมถึงค่าตอบแทนหรือสวัสดิการของพนักงาน	เพิ่มจำนวนพนักงานในโรงงานและจัดคนให้ตรงกับงานที่รับผิดชอบ รวมถึงมีการเพิ่มเบี้ยขยันให้กับพนักงานที่ขยันหรือเพิ่มสวัสดิการที่เอื้อประโยชน์ให้กับพนักงานด้วย	พนักงานมีความกระตือรือร้นในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ เนื่องจากได้รับค่าตอบแทนหรือสวัสดิการที่น่าพอใจ จึงทำให้กิจการจะมีความเจริญเติบโตอย่างมีคุณภาพมากขึ้น
2	**ด้านการตลาด** การสร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีความคล้ายคลึงกันกับของคู่แข่งอื่นและการขยายการตลาด	ทำการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่แตกต่างและมีคุณภาพมากขึ้นให้ต่างกับของคู่แข่งอื่นๆและมีการบริการขนน้ำมาส่งถึงบ้าน และขยายการจัดจำหน่ายให้เพิ่มขึ้นไปยังบริเวณใกล้เคียงด้วย	มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าเลือกซื้อเพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า รวมถึงเป็นการสร้างความจงรักภักดีต่อตราสินค้า และเป็นการขยายกิจการให้กว้างออกไปยังภายในอำเภอชะอำและอำเภอใกล้เคียง
3	**ด้านการผลิต** สินค้าที่มีไม่พอต่อความต้องการของลูกค้า	ทำการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการมากเท่าที่เครื่องจักรจะทำได้/วัน เพื่อเพิ่มผลผลิตในการจัดจำหน่าย	มีสินค้าเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้ทันต้องความต้องการของลูกค้าและเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกิจการ

ตารางที่25 (ต่อ)

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
4	**การดูแลด้านการเงิน**	ควบคุมค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ โดยการลดหรือตัดการใช้สิ่งที่ก่อให้เกิดประโยชน์ลง รวมทั้งควบคุม-ตรวจสอบด้านการเงินและบัญชีให้ถูกต้อง ครบถ้วน	มีเงินหมุนเวียนในกิจการและสามารถตรวจสอบที่มาที่ไปทางด้านการเงินและบัญชีได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

กรมทรัพยากรธรณี. การขออนุญาตใช้น้ำบาดาล [Online]. Accessed 15 ตุลาคม 2553. Available from http://www.dmr.go.th/service/TSOOOOOM.htm

กรมพัฒนาการค้า. การจดทะเบียนการค้า [Online]. Accessed 15 ตุลาคม 2553. Available from http://www.thairegistration.com/thai/register/detail5.phtml

รัชกฤช คล่องพยาบาล. คู่มือเขียนแผนธุรกิจ กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2552.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. น้ำดื่มบรรจุขวด [Online]. Accessed 3 ตุลาคม 2553. Available from http//www.tfrc.co.th/

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. ภาษีเงินได้,ภาษีมูลค่าเพิ่ม [Online]. Accessed 15 ตุลาคม 2553. Available from http//www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา. การขอเครื่องหมาย อย. [Online]. Accessed 3 พฤศจิกายน 2553. Available from http://www.fda.moph.go.th/fda net/html/product/other/ kbs3/ fdframe.htm

_____.การขออนุญาตกรมโรงงาน [Online]. Accessed 20 ตุลาคม 2553. Available from http://www.fda.moph.go.th/fda net/html/product/other/ kbs3/ fdframe.htm

_____.การขออนุญาตผลิตอาหาร [Online]. Accessed 20 ตุลาคม 2553. Available from http://www.fda.moph.go.th/fda net/html/product/other/ kbs3/ fdframe.htm

_____.การขออนุญาตหน่วยงานท้องที่ [Online]. Accessed 20 ตุลาคม 2553. Available from http://www.fda.moph.go.th/fda- net/html/product/other/ kbs3/fdframe.htm

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก

เครื่องมือและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำดื่ม

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตน้ำดื่ม

08/06/2009

เครื่องกรองน้ำระบบ RO

เครื่องบรรจุน้ำ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล	นางสาวกมลชนก อึ้งสุวรรณ
ที่อยู่	98 หมู่ 5 ตำบล วังไผ่ อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร 86000
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2546	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนศรียาภัย
พ.ศ.2549	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนศรียาภัย
พ.ศ.2553	ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล	นางสาวจันทิมา บุษบามินตรา
ที่อยู่	63 ซอยเจตน์จำลอง 3 ถนนบริพัตร ตำบลท่าราบ อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี 76000
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2546	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนวัดจันทราวาส
พ.ศ.2549	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนวัดจันทราวาส
พ.ศ.2553	ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี