



รายงานธุรกิจจำลอง

ชื่อธุรกิจ **คุกกี้เฮลตี้**



สมาชิกในกลุ่ม

- 1.นางสาวจันทมณี ล้อประโคน รหัสนักศึกษา 610112356061
- 2.นางสาวนลินนิภา แข็งฉลาด รหัสนักศึกษา 610112356068
- 3.นางสาวน้ำทิพย์ กุลรัมย์ รหัสนักศึกษา 610112356069
- 4.นางสาวพิกุล ลิโรสง รหัสนักศึกษา 610112356077
- 5.นางสาวรุ่งนภา ศุภธีรประภา รหัสนักศึกษา 610112356082
- 6.นางสาววันวิสา นครศรี รหัสนักศึกษา 610112356084
- 7.นางสาว สุชญญา พยัคกุล รหัสนักศึกษา 610112356089
- 8.นางสาว สุนิตา บัตรประโคน รหัสนักศึกษา 610112356090

สาขาวิชาการจัดการ ปี3 หมู่2

เสนอ

อาจารย์ นลินทิพย์ พิมพ์กัลด

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2563

คำนำ

รายงานเล่มนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของวิชา ธุรกิจจำลอง เพื่อให้ได้ศึกษาหาความรู้ในเรื่องราวของการประกอบการธุรกิจจำลองตามแผนธุรกิจ เป็นการสร้างองค์ความรู้ต่อยอดความคิด ให้เข้าใจหลักคิด และวิธีการดำเนินธุรกิจ จะได้รับประสบการณ์จริง เกิดทักษะความคิดอย่างเป็นระบบ รู้จักศึกษาค้นคว้า ความรู้ด้านต่าง ๆ มีการทำงานเป็นกลุ่ม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ เป็นการทดสอบความชอบและความถนัดของตนเอง ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันจริงในการทำธุรกิจในปัจจุบัน ประสบการณ์ที่ได้สามารถขยายผลการปฏิบัติการให้เกิดผลในเชิงพาณิชย์ ดำเนินธุรกิจและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับความคิดของตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต เพื่อเป็นการปูพื้นฐานสร้างโอกาสเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเลือกสาขาวิชาชีพที่ชอบและถนัด มีโอกาสประสบความสำเร็จในอนาคตโดยรายงานเล่มนี้ต้องมีเนื้อหาเกี่ยวกับ ความหมายประเภทแผนธุรกิจ และ ความสำคัญของธุรกิจจำลอง

ผู้จัดทำคาดหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการจัดทำเอกสารฉบับนี้จะมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจศึกษาธุรกิจจำลองเป็นอย่างดี

คณะผู้จัดทำ
พิกุล ลิไธสง และคณะ

สารบัญ

1. บทสรุปผู้บริหาร	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	3
3. ความเป็นมาของธุรกิจ	4
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	4
3.2 แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ	4
3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ	4
3.4 ความสำเร็จ/ อุปสรรคที่ผ่านมา	5
3.5 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ	5
4. สินค้า.....	6
4.1 รายละเอียดสินค้า.....	6
4.2 ภาพถ่ายสินค้า.....	7
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด.....	8
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....	8
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด	9
5.3 แนวโน้มทางการตลาด	10
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	10
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	13
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	14
5.7 คู่แข่งขัน	14
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	14
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS.....	15
6.แผนการบริหารจัดการ	18
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	18
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน	18
6.3 ประวัติคณะกรรมการดำเนินงาน	19
6.4 แผนผังองค์กร.....	21
6.5 วิสัยทัศน์	22
6.6 พันธกิจ.....	22

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ	22
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	22
6.9 การวางแผนและการดำเนินงาน	22
7.แผนการผลิต	24
7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ	24
7.2 สถานที่ทำการผลิต	31
7.3 ต้นทุนการผลิต	31
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต	32
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต	34
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต	35
7.7 การปรับผังการผลิต	36
8. แผนการตลาด.....	37
8.1 เป้าหมายทางการตลาด	37
8.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย	37
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	37
8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด	39
8.5 แผนการขายสินค้า.....	41
9. แผนการเงิน	45
9.1 ประมาณการในการลงทุน.....	45
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน	45
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า	46
9.4 รายการทางบัญชี	47
9.5 รายการทางการเงิน	55
9.6 งบกำไรขาดทุน	57
9.7 งบดุล.....	58
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	59
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต	59
10 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงภาคผนวก.....	62
ภาพผนวก.....	63

1. บทสรุปผู้บริหาร

คุกกี้เฮลตี้ (Cookie healthy) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานคือ เพื่อผลิตสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ เพื่อเจาะกลุ่มตลาดลูกค้าที่ต้องการโปรตีนจากธัญพืชที่เป็นไขมันดีเพื่อเสริมสร้างกล้ามเนื้อ กลุ่มผู้ป่วยที่ต้องการลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก ผู้ป่วยเบาหวาน ผู้ป่วยโรคหัวใจ กลุ่มลูกค้าที่ตระหนักถึงความสำคัญของสุขภาพ เพื่อให้ได้ยอดขายมากกว่า 34913 บาทภายใน 10 สัปดาห์และเพื่อให้ได้ยอดขายเพิ่มขึ้นต้นอย่าง 40% มีผู้เริ่มกิจการทั้งหมด 8 คน 1.นางสาวพิศุล ลิโธสง (ประธานกลุ่ม ฝ่ายจัดการบัญชี ฝ่ายผลิต) 2.นางสาวจันทมณี ล้อประโคน (ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดส่งสินค้า) 3.นางสาวน้ำทิพย์ กุศลรัมย์ (ฝ่ายจัดการบัญชี ฝ่ายรับออเดอร์สินค้า ฝ่ายผลิต) 4.นางสาวนลินนิภา แข็งฉลาด (ฝ่ายรับออเดอร์สินค้า ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต) 5.นางสาวรุ่งนภา ศุภธีรประภา (ฝ่ายรับออเดอร์สินค้า ฝ่ายผลิต) 6.นางสาววันวิสา นครศรี (ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดส่งสินค้า) 7.นางสาวสุชัญญา พยัคกุล (ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดส่งสินค้า) 8.นางสาวสุนิตรา บัตรประโคน (ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดส่งสินค้า)

คุกกี้เฮลตี้ (Cookie healthy) คือคุกกี้ธัญพืช เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมเบเกอรี่เป็นขนมทานเล่นเพื่อสุขภาพคุกกี้ที่ทำมาจากธัญพืชมีความแตกต่างเป็นคุกกี้ทั่วไปโดยทำมาจากธัญพืชเป็นส่วนผสมหลักในการผลิตได้แก่ เมล็ดทานตะวัน ถั่วลิสง เมล็ดฟักทอง งาขาว งาดำ เม็ดอัลมอนต์ ลูกเกด เม็ดมะม่วงหิมพานต์ และส่วนผสมของ น้ำผึ้ง ไข่ขาว และเกลือ ประโยชน์คุกกี้ธัญพืชเน้นคุณค่าประโยชน์และสรรพคุณที่มาจากธัญพืชแต่ละชนิดได้แก่ เมล็ดทานตะวัน ช่วยลดคอเลสเตอรอล ลดความดันโลหิต ช่วยเสริมสร้างการลดน้ำหนัก และช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ถั่วลิสง ดีต่อสุขภาพหัวใจ ดีต่อผู้ป่วยโรคเบาหวาน และช่วยควบคุมน้ำหนัก เมล็ดฟักทองควบคุมความดันโลหิต ลดความเสี่ยงในการเป็นโรคหัวใจ การสร้างและรักษาความแข็งแรงของกระดูก ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด และดีต่อสุขภาพหัวใจ งาขาว งาดำ ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอล ลดความดันโลหิต โรคเบาหวานและป้องกันโรคหัวใจ เม็ดอัลมอนต์ ช่วยลดความเสี่ยงของโรคหัวใจวาย ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ช่วยลดน้ำหนักและช่วยลดความอ้วน ลูกเกดลดความเสี่ยงของโรคเบาหวาน มีส่วนช่วยลดความดันโลหิตในร่างกาย และช่วยในการย่อยอาหาร เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ดีต่อระบบไหลเวียนเลือดและหัวใจ ลดความดันโลหิต และควบคุมน้ำหนักและมีสโกลแกนในของผลิตภัณฑ์คือไร้แป้ง ไร้น้ำตาล ดีต่อสุขภาพ สายผลิตภัณฑ์จะมีอยู่ 1 สาย คือคุกกี้เฮลตี้ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจ ลดความเสี่ยงโรคเบาหวาน ลดความดันโลหิต ลดระดับน้ำตาลในเลือด ลดน้ำหนัก และควบคุมน้ำหนักราคา แบบชิ้น ชิ้นละ 15 บาท และ แบบกล่อง 70 บาท

การตลาดกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและตระหนักถึงความสำคัญในการบำรุงร่างกายและหัวใจ และกลุ่มผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวาน ผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก สมาชิกในกลุ่มจึงคิดค้นทำคุกกี้ธัญพืช (cookie healthy) เพื่อตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีสรรพคุณที่ช่วยบำรุงร่างกายและหัวใจและช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือด

โดยมีการโปรโมทผ่านทางเพจเฟซบุ๊กและเฟซของสมาชิกในกลุ่ม เพราะว่าในปัจจุบันสังคมส่วนใหญ่ใช้โซเชียลเป็นส่วนมาก และยังสะดวกต่อการขายเพราะอยู่ที่ไหนก็สามารถขายสินค้าได้ และยังมีการทำตลาดออฟไลน์ควบคู่ไปด้วย โดยมีการฝากร้าน หมอล่าซีไว้ โดยมีการแนะนำสินค้าให้ทางร้านและบอกประโยชน์ของสินค้าว่ามีประโยชน์ เพื่อเพิ่มแรงจูงใจให้ทางร้าน

งบประมาณในการลงทุนจำนวน2000บาทได้จากการเก็บเงินกับเพื่อนภายในกลุ่มโดยแบ่งกันเฉลี่ยคนละ 250 บาท รวมทั้งหมด 8 คน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบในการทำธุรกิจ และมีอัตรากำไรสุทธิในระยะเวลา 10สัปดาห์ อยู่ที่ 78.83% ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีการใช้เงินทุนในการดำเนินงาน 39.93% โดยมีกำไรสุทธิ จากการดำเนินงาน 10 สัปดาห์ เป็นจำนวนเงิน 27,521 บาท

2.วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจต่อ สาขาวิชาการจัดการ การ คณะ วิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1.เพื่อผลิตสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ
- 2.เพื่อเจาะกลุ่มตลาดลูกค้าที่รักสุขภาพต้องการลดน้ำหนัก หรือควบคุมน้ำหนัก สายคลีน สายคีโต ผู้ป่วยเบาหวาน ผู้คนที่ต้องการลดความเสี่ยง และผู้ป่วยโรคหัวใจ
- 3.เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์และต่างจังหวัด
- 4.เพื่อให้ได้ยอดขายมากกว่า 34,913 ภายใน 10 สัปดาห์

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

- 1.นางสาว .จันทมณี ล้อประโคน
- 2.นางสาว นลินนิภา แข็งฉลาด
- 3.นางสาว น้ำทิพย์ กุมีลรัมย์
- 4.นางสาว พิกุล ลิโธสง
- 5.นางสาว รุ่งนภา ศุภธีรประภา
- 6.นางสาว วันวิสา นครศรี
- 7.นางสาว สุชญญา พยัคกุล
- 8.นางสาว สุนิตรา บัตรประโคน

3.2 แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ปัจจุบันผู้คนหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น จึงมีแนวคิดในการทำคุกกี้เฮลตี้หรือคุกกี้ธัญพืชมาจากธัญพืช 8ชนิดได้แก่ข้าว งาดำ ช่วยในเรื่องลดระดับคอเลสเตอรอล รักษาเบาหวาน ลดน้ำหนัก บรรเทาอาการปวด ป้องกันโรคหัวใจ ลูกเกด ช่วยในการย่อยอาหาร มีไฟเบอร์ และมีสารต้านอนุมูลอิสระ เม็ดอัลมอนด์ช่วยในเรื่องลดคอเลสเตอรอล ลดระดับน้ำตาลในเลือด ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน และยังเสริมสร้างระบบภูมิคุ้มกันในร่างกาย เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ช่วยลดความดันโลหิต ควบคุมน้ำหนัก ป้องกันโรคหัวใจและดีต่อระบบไหลเวียนเลือดและหัวใจ เมล็ดทานตะวัน ช่วยในเรื่องควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด สร้างเสริมการล้างพิษเพื่อสุขภาพ เป็นแหล่งโปรตีน ลดความดันโลหิตสูง เมล็ดพิททอง ช่วยในเรื่อง ลดความเสี่ยงในการเป็นโรคหัวใจการสร้างและรักษาความแข็งแรงของกระดูก ควบคุมความดันโลหิตสูง ดีต่อสุขภาพหัวใจ ถั่วลิสง ช่วยในเรื่อง บำรุงหัวใจ รักษาและป้องกันโรคเบาหวาน ต้านมะเร็ง หรือลดน้ำหนัก เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก ผู้ป่วยเบาหวาน ผู้ป่วยโรคหัวใจ

3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่ 1 ได้จากการเก็บเงินกับเพื่อนภายในกลุ่มโดยแบ่งกันเฉลี่ยคนละ 250 บาท รวมทั้งหมด 8 คนเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2000 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบในการทำธุรกิจ
2. กลุ่มของพวกเราไม่มีการลงทุนเพิ่ม เพราะกลุ่มได้มีการนำยอดขายของคุกกี้เฮลตี้ไปซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำคุกกี้ครั้งที่ 2 และ ครั้งที่3
3. ภายในกลุ่มมีการทำงานร่วมกันและในแต่ละส่วนงานทุกคนจะมีบทบาทหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายและในการทำงานและมีการหมุนเวียนงานเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มได้เรียนรู้งานเพื่อสามารถทำงานทดแทนกันได้และสามารถดำเนินงานต่อไปได้

3.4 ความสำเร็จ/ อุปสรรคที่ผ่านมา

1. ความสำเร็จคือมีการพัฒนาสินค้าจากเดิมที่เป็นคูกี้ข้าวโอ๊ตจึงมีการเปลี่ยนจากข้าวโอ๊ตมาเป็นธัญพืช8ชนิดและมีการเปลี่ยนรูปแบบคูกี้เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2.อุปสรรค สมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างที่ไม่ตรงกันจะต้องมีการนัดวันและเวลาให้ชัดเจนเพื่อที่จะได้มีเวลาในการทำคูกี้เพื่อให้การทำงานบรรลุเป้าหมาย

3.5 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินที่ผ่านมา (ระยะเวลา 10 สัปดาห์)
ยอดรายได้	12,023	34,913
กำไรสุทธิ	8,198	27,521
สินทรัพย์รวม	10,198	29,521
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	2,000	2,000

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

คุกกี้เฮลตี้ (Cookie healthy) คือคุกกี้ธัญพืช เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมเบเกอรี่เป็นขนมทานเล่น เพื่อสุขภาพคุกกี้ที่ทำมาจากธัญพืชมีความแตกต่างเป็นคุกกี้ทั่วไปโดยทำมาจากธัญพืชเป็นส่วนผสมหลักในการผลิตได้แก่ เมล็ดทานตะวัน ถั่วลิสง เมล็ดฟักทอง งาขาว งาดำ เม็ดอัลมอนต์ ลูกเกด เม็ดมะม่วงหิมพานต์ และส่วนผสมของ น้ำผึ้ง ไข่ขาว และเกลือ ประโยชน์คุกกี้ธัญพืชเน้นคุณค่าประโยชน์และสรรพคุณที่มาจากธัญพืชแต่ละชนิดได้แก่ เมล็ดทานตะวัน ช่วยลดคอเลสเตอรอล ลดความดันโลหิต ช่วยเสริมสร้างการลดน้ำหนัก และช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ถั่วลิสง ดีต่อสุขภาพหัวใจ ดีต่อผู้ป่วยโรคเบาหวาน และช่วยควบคุมน้ำหนัก เมล็ดฟักทองควบคุมความดันโลหิต ลดความเสี่ยงในการเป็นโรคหัวใจ การสร้างและรักษาความแข็งแรงของกระดูก ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด และดีต่อสุขภาพหัวใจ งาขาว งาดำ ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอล ลดความดันโลหิต โรคเบาหวานและป้องกันโรคหัวใจ เม็ดอัลมอนต์ ช่วยลดความเสี่ยงของโรคหัวใจวาย ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด ป้องกันการเกิดโรคเบาหวาน ช่วยลดน้ำหนักและช่วยลดความอ้วน ลูกเกดลดความเสี่ยงของโรคเบาหวาน มีส่วนช่วยลดความดันโลหิตในร่างกาย และช่วยในการย่อยอาหาร เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ดีต่อระบบไหลเวียนเลือดและหัวใจ ลดความดันโลหิต และควบคุมน้ำหนักและมีสโกลแกนในของผลิตภัณฑ์คือ ไร้แป้ง ไร้น้ำตาล ดีต่อสุขภาพ สายผลิตภัณฑ์จะมีอยู่ 1 สาย คือ

คุกกี้เฮลตี้ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจ ลดความเสี่ยงโรคเบาหวาน ลดความดันโลหิต ลดระดับน้ำตาลในเลือด ลดน้ำหนัก และควบคุมน้ำหนัก
ราคา แบบชิ้น ชิ้นละ 15 บาท และ แบบกล่อง 70 บาท

4.2 ภาพถ่ายสินค้า



(ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า)

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ

แนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศไทยในปีนี้อาจไม่ดี เนื่องจากการระบาดของโรคโควิด -19 ทำให้ผู้บริโภคอาจจะไม่ค่อยมีรายได้ จากสภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ส่งผลให้ผู้บริโภคกำลังซื้อสินค้าลดลง และทำให้ธุรกิจอาจจะขายไม่ค่อยได้

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

ในปัจจุบันคนส่วนใหญ่หันมาสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น เราจึงคิดค้นทำคุกกี้ธัญพืช เพื่อตรงกับความต้องการของลูกค้าเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีประโยชน์ที่ช่วยบำรุงร่างกายและหัวใจและช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือด ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบันที่รักสุขภาพ คุกกี้ธัญพืชเป็นขนมทานเล่นที่ดีต่อสุขภาพทานแล้วอยู่ท้องได้นานและไม่อ้วน และไม่ทำให้ส่งผลเสียต่อร่างกายได้

5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ในจังหวัดบุรีรัมย์มีคุกกี้เพื่อสุขภาพมากมาย ซึ่งคุกกี้ของเราเป็นเจ้าใหม่ที่จะเริ่มเจาะตลาดอาจสู้เจ้าเก่าที่ทำมาก่อนไม่ได้ และอาจจะไม่ถูกปากบางกลุ่มลูกค้า และอาจทำให้สินค้าขายได้น้อย เมื่อเทียบกับเงินที่ลงทุนไปจะ ส่งผลธุรกิจเติบโตได้ช้า

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก

การระบาดของโควิด-19 เป็นตัวเร่ง ที่ทำให้ประชากรโลกตื่นตัวทำให้ทุกคนตระหนักและหันมาดูแลสุขภาพตัวเอง โดยการเลือกกินของที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ทำให้หลายคนต่างแสวงหา อาหาร อาหารเสริมขนม ที่ให้คุณค่าทางโภชนาการและดีต่อสุขภาพ โดยทานในปริมาณน้อย แต่ให้พลังงานเทียบเท่ากับสารอาหารที่ร่างกายควรได้รับในแต่ละวัน

5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ในการวิเคราะห์สภาวะทางการตลาดได้ใช้เทคนิค Five Force Model ในการวิเคราะห์ ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันพบว่า มีผู้ผลิตคุกกี้ทั้งรายเล็กและรายใหญ่อยู่จำนวนมาก โดยรายใหญ่ที่ครองตลาดอยู่คือ คุกกี้เนยสด เมื่อวิเคราะห์จากข้อมูลเบื้องต้นแล้วสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเบเกอรี่ ขนมประเภท คุกกี้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจนี้มาก เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มเรานั้นเจาะจงกลุ่มตลาดขนาดเล็กและเป็นคุกกี้ที่ทำจากธัญพืชไม่เป็นที่รู้จักมากนักและไม่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคตามท้องตลาดจึงทำให้ผู้ผลิตมีคู่แข่งสูง

5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

ในธุรกิจที่เราทำอยู่ คู่แข่งขันสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนต่ำ ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านก็ขายได้ เทคโนโลยีในการผลิตก็มาราคาไม่สูง วัตถุดิบก็ยังสามารถหาได้ง่ายตามท้องตลาด จึงทำให้คู่แข่งเข้ามาง่าย และสามารถทำได้ง่าย

5.1.2.3 อำนาจต่อรองของผู้ขาย

คูกี้ เฮลตี้ ส่วนใหญ่ทำมาจากธัญพืช 8 ชนิดได้แก่ 1.ลูกเกด 2.เมล็ดทานตะวัน 3.เม็ดมะม่วงหิมพานต์ 4.งาขาว 5.งาดำ 6.ถั่วลิสง 7.เมล็ดอัลมอนด์ 8.เมล็ดฝักทอง ซึ่งเป็นขนมสำหรับคนที่รักสุขภาพ และคนที่ต้องการลดน้ำหนัก และเหมาะกับคนที่เป็นโรคเบาหวานและโรคหัวใจ

5.1.2.4 การเข้ามาของสินค้าทดแทน

เช่น เค้ก โดนัท คัพเค้ก ขนมปัง เป็นต้น ซึ่งสามารถหา কিনได้ง่าย โดยสินค้าเหล่านี้แม้จะมีกลุ่มเป้าหมายหลักต่างจากสินค้าเรา แต่ก็สามารถแทนแก่กระหายได้ จึงไม่แปลกที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคสินค้าเหล่านี้แทน

5.1.2.5 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ในสถานการณ์แข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน อำนาจการต่อรองจากผู้ซื้อถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่ง ถ้าเทียบกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยอำนาจการต่อรองนี้จะแปรผันกับราคาสินค้า หากสินค้าเรามีสรรพคุณเยอะ แต่ราคาสูง อาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนไปบริโภคสินค้าอื่นแทนได้

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

กลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจ ลดความเสี่ยงโรคเบาหวาน ลดความดันโลหิต ลดระดับน้ำตาลในเลือด ลดน้ำหนัก และควบคุมน้ำหนักโดยใช้ตลาดออนไลน์และร้านค้าโดยมีราคาขายกล่องละ 70 บาท จำนวนประชากรของตำบลอิสานประมาณ 16,596 คน คิดเป็นมูลค่าทางการตลาดประมาณ 1,161,720 บาท



(ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด)

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

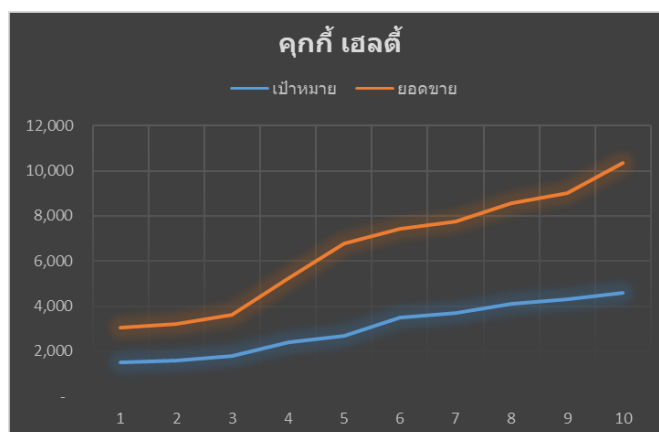
ความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค ถือว่ามีกำลังในการซื้อที่ดี เพราะราคาของเราก็ไม่สูงมาก และการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง ทำให้ผู้บริโภคมีสิทธิบริโภคสินค้าของคู่แข่งได้ สรุปเลยว่าสินค้าของเราจะอยู่กลางๆ ของตลาดผู้ประกอบการมาก สามารถสร้างความแตกต่างเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละรายที่แตกต่างกันออกไป

5.4 ตลาดเป้าหมาย

ตามร้านกาแฟและร้านสะดวกซื้อต่างๆหรือโรงพยาบาลที่ดูแลเรื่องสุขภาพ เราจะให้ตัวแทนไปพูดคุยกับทางร้านที่เราต้องการจะนำขนมไปวางหน้าร้านเพื่อให้ลูกค้าเห็นสินค้าของเราและสนใจขนมคูกี้เฮลตี้ และเรายังขายทางออนไลน์อีกช่องทางหนึ่งเพื่อจะได้มีลูกค้าในพื้นที่และนอกพื้นที่

เป้าหมาย	1,500	1,600	1,800	2,400	2,700	3,500	3,700	4,100	4,300	4,600
ยอดขาย	1,530	1,623	1,821	2,819	4,060	3,920	4,060	4,480	4,690	5,740

การแสดงผลเป้าหมายและยอดขาย



(ภาพที่3 การแสดงผลเป้าหมายและยอดขาย)

ในสัปดาห์แรกเราตั้งเป้าหมายไว้ 1,500 บาท ยอดขายได้มากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ ขายได้มากกว่าเป้าหมายคือมีลูกค้าที่อยากลองลูกค้าที่รู้จักกันเป็นส่วนใหญ่ ด้วยความที่เราเพิ่งทำเป็นครั้งแรกยังเวลาเราอบอุณหภูมิยังไม่คงที่ จึงทำให้คุกกี้ธัญพืชไหม้

ในสัปดาห์ที่2-3 ยอดขายมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ แต่ยังมีคุกกี้บางส่วนที่ไหม้บ้างและลูกค้าบางรายก็ให้เราปรับเรื่องของความหวานให้น้อยลง

ในสัปดาห์ที่4 ยอดขายเพิ่มขึ้นมากและมากกว่าเป้าหมายเพราะว่าเราทำคุกกี้ชำนาญขึ้นและเราโพสต์ขายในเพจมากขึ้นจึงทำให้มีลูกค้ามากขึ้นและรสชาติขนมหวานพอดี

ในสัปดาห์ที่5-6 ยอดขายก็มากกว่าเป้าหมายเพราะรสชาติเราคงที่เพราะเราปรับเปลี่ยนรสชาติตามที่ลูกค้าต้องการ

ในสัปดาห์ที่7-8 ยอดขายมากกว่าเป้าหมายเพราะลูกค้าบางรายกลับมาซื้อซ้ำบ้างบางรายสั่งจากทางเพจจึงทำให้ยอดขายเรามากกว่าเป้าหมาย

ในสัปดาห์ที่9-10 ยอดขายตรงตามเป้าหมายหรือมากกว่าเป้าหมายที่เราตั้งไว้ และคุกกี้ก็อาจจะเป็นทางเลือกของคนกลุ่มใหญ่ที่จะเลือกรับทาน

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ให้บริการ/สินค้า

: ลูกค้าที่รักสุขภาพต้องการลดน้ำหนักหรือ
ควบคุมน้ำหนัก ผู้ป่วย เบาหวาน ผู้คนที่
ต้องการลดความเสี่ยง และผู้ป่วยโรคหัวใจ

การศึกษา

: ผู้ที่มีความรู้ดีและการศึกษาดี (ม.3 – ปริญญาตรี
บุคคลทั่วไป

ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม
พื้นที่เป้าหมาย

: ผู้ที่มีรายได้กลาง – สูงพนักงานออฟฟิศหรือนักศึกษา
: จังหวัดบุรีรัมย์และต่างจังหวัด

5.5.2 ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

Personality

: ผู้ที่ชอบออกกำลังกายและรักสุขภาพ

Life Style

: ผู้ที่ชอบทานขนม แต่ไม่ยากออกกำลังกายและสามารถหาทาน
ได้ง่าย

Attitude

: ต้องเป็นขนมเพื่อสุขภาพ ใช้ธัญพืชในการทำ



(ภาพที่ 4 กลุ่มเป้าหมาย)

5.6 สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจมีการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้ประกอบการมีจำนวนมากผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเปิดธุรกิจในรูปแบบนี้ได้ เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงมากเป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการ พื้นฐานดังนั้นจึงเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการมาก สามารถสร้างความแตกต่างเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละรายที่ต่างกันไป

5.7 คู่แข่งขัน

คู่แข่งมีร้านคูกี้ ร้านคิดถึงเบเกอรี่ ซาซากิ และ อเมซอล สินค้าที่ คู่แข่งขัน คือขนมคูกี้ ราคาก็อาจมีความแตกต่างกัน คูกี้ของร้านเราเน้นธัญพืชที่ดีต่อสุขภาพ มีธัญพืช 8 ชนิด ดังนี้ 1.ลูกเกด 2.เมล็ดทานตะวัน 3.เม็ดมะม่วงหิมพานต์ 4.งาขาว 5.งาดำ 6.ถั่วลิสง 7.เมล็ดอัลมอนต์ 8.เมล็ดฝักทอง ที่เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพ และคนที่ต้องการความคุมน้ำหนัก

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตารางที่ 1 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่1 (ร้านซาซากิ)	คู่แข่งรายที่2 (ร้านคิดถึง เบเกอรี่)	คู่แข่งรายที่3 (ร้าน อเมซอล)
ด้านสินค้า	คูกี้ธัญพืชเป็นคูกี้ที่มีส่วนประกอบของธัญพืชซึ่งทานแล้วดีต่อสุขภาพ ไม่มีแป้ง ไม่มีเนย ไม่มีน้ำตาล เหมาะกับคนรักสุขภาพ คนที่ต้องการลดน้ำหนัก	คูกี้เนยมีส่วนประกอบของแป้งน้ำตาลและเนยทานแล้วทำให้อ้วนได้ง่าย	คูกี้มีส่วนประกอบของแป้งและเนยทานแล้วทำให้อ้วนได้ง่าย ซึ่งไม่เหมือนกันกลุ่มเสี่ยงที่เป็นโรคเบาหวาน	คูกี้มีส่วนประกอบของแป้งเป็นส่วนมาก คนที่ต้องการควบคุมน้ำหนักอาจจะไม่ค่อยประทับใจทานกัน
ด้านราคา	ขึ้น15 บาท/5ชิ้น 70บาทแบบกล่อง	ขึ้นละ 20 บาท	กระปุก ละ69 บาท	ขึ้นละ 20 บาท
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ผ่านทางโซเชียลเพจ ,Facbook และแบ่งกันขายที่บ้าน	หน้าร้าน เพจ เฟสบุ๊ก	หน้าร้าน เพจ เฟสบุ๊ก	หน้าร้าน และ บริการเดลิเวอรี่
ด้านส่งเสริมการตลาด	มีการจัดโปรโมชั่น แบบกล่องจาก 75 เหลือ 70 บาท	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพจ เฟสบุ๊ก	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพจเฟสบุ๊ก	

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	-สมาชิกมีการทำงานเป็นทีมและยอมรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกันและจึงทำให้เราแก้ปัญหาและแก้ปัญหาได้เร็วขึ้น -ราคาโดยอยู่ในระดับปานกลางไม่แพงมาจนเกินไปทำเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย	-เตาอบขนมมีขนาดเล็กจึงทำให้การผลิตเกิดความล่าช้า
ด้านการตลาด	-บรรจุภัณฑ์มีความน่ารักและทันสมัยสามารถนำมาใช้ประโยชน์จึงทำให้ดึงดูดความสนใจจากลูกค้า	-ขั้นตอนการทำขนมมีหลายขั้นตอนทำให้ใช้เวลานานในการผลิตจริง
ด้านการบริการ	-กิจการมีการบริการส่งฟรีภายในตัวเมือง -กิจการมีการให้บริการเรื่องบอกคุณประโยชน์ของคุกกี้เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบ	-การจัดสรรเวลายังไม่ตรงกันจึงทำให้การประสานงานหรือรวมกลุ่มทำการผลิตซ้ำส่งผลให้จัดส่งช้า
ด้านการเงิน	-สมาชิกมีความรู้ด้านบัญชีทำให้การวางแผนด้านการใช้จ่ายได้อย่างเป็นระบบ	-อุปกรณ์บางอย่างซื้อไม่ได้ใช้จึงทำให้ต้นทุนจม

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-เพิ่มโอกาสทางการขายด้วยงานจัดชุดอาหารว่างสำหรับงานประชุมสัมมนา	-ลูกค้ามีสิทธิ์ที่จะเลือกซื้อขนมอย่างอื่นเนื่องจากมีขนมหลายประเภทหลายรูปแบบให้เลือกจึงทำให้ผู้บริโภคหันมาซื้อขนมเรลาดลง
สถานการณ์การแข่งขัน	-การดำเนินชีวิตมีสภาพการแข่งขันที่สูง ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายและความรวดเร็ว จึงทำให้ผู้บริโภคหันมาใช้บริการ Delivery จัดส่งถึงบ้าน	-การแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เข้าออกค่อนข้างง่าย ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก
สังคม	-วัฒนธรรมของคนไทยเป็นคนที่ไปลามาไหว้ซื้อของฝากญาติผู้ใหญ่ในช่วงเทศกาลต่างๆจึงเป็นโอกาสอย่างหนึ่งที่จะขายสินค้าได้ในช่วงเทศกาลต่างๆ จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นกระจายตัวอยู่ในชุมชนต่างๆทำให้ชุมชนขยายตัวมากขึ้นส่งผลดีต่อการขยายธุรกิจบริการส่งถึงที่	-พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วส่งผลให้ผู้บริโภคสนใจสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นมาเรื่อยๆ
เทคโนโลยี	-การเข้ามาของ Social Network สามารถโฆษณาร้านและสินค้าร้านได้รวดเร็ว -เทคโนโลยีมีการพัฒนาและก้าวหน้ามากขึ้นส่งผลให้กระบวนการผลิตสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นรวมถึงเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ	-ขาดการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนา นวัตกรรม กระบวนการผลิตให้ทันสมัย
ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ภาพเศรษฐกิจ	-รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กทำให้เป็นโอกาสในการขยายกิจการ -เศรษฐกิจมีการขยายตัวที่จะเพิ่มขึ้นทำให้อัตราการเติบโตในภาคการผลิตและบริการเพิ่มขึ้น	-เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีการใช้จ่ายใช้สอยอย่างระมัดระวัง
ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)

กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ		สินค้าไม่มี อย.
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-รู้จักร้านค้าที่ฝากขาย ทำให้สินค้ากระจายตัว มากขึ้น -กิจการอยู่ใกล้แหล่งผลิตทำให้ทุนในการ ขนส่งด้านวัตถุดิบต่ำ	ร้านค้าที่ฝากขายสินค้าภายในร้านมี สินค้าจำนวนมากทำให้สินค้าขายได้ ยาก

6.แผนการบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ คุกกี้เฮลตี้

ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ 81 ม.10 บ้านหนองหิวลิ่ง ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

รูปแบบการดำเนินของธุรกิจ

ทุนดำเนินงาน 2,000 บาท

ระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2563 - เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2564

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นางสาวจันทมณี ล้อประโคน	ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ,ฝ่ายจัดส่ง
2	นางสาวนลินนิภา แข็งฉลาด	ฝ่ายการตลาด,ฝ่ายผลิต
3	นางสาวน้ำทิพย์ กุศลรัมย์	ฝ่ายการเงิน,ฝ่ายบัญชี
4	นางสาวพิกุล ลีธสง	ฝ่ายโปรโมทสินค้า,ฝ่ายผลิต
5	นางสาวรุ่งนภา ศุภธีรประภา	ฝ่ายการขาย,ฝ่ายบัญชี
6	นางสาววันวิสา นครศรี	ฝ่ายบรรจุภัณฑ์,ฝ่ายจัดส่ง
7	นางสาวสุชัญญา พยัคกุล	ฝ่ายผลิต,ฝ่ายจัดส่ง
8	นางสาวสุนิตรา บัตรประโคน	ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ,ฝ่ายผลิต

6.3 ประวัติคณะกรรมการดำเนินงาน

ชื่อ – นามสกุลนางสาวจันทมณี ล้อประโคน	อายุ 21ปี
การศึกษา	
ระดับประถม โรงเรียนวัดตะลุงเก่า	ปี พ.ศ. 2554
ระดับมัธยม โรงเรียนเมืองตลุงพิทยาสรรพ์	ปี พ.ศ. 2560
ชื่อ – นามสกุลนางสาวนลินนิภา แข็งฉลาด	อายุ 21ปี
การศึกษา	
ระดับประถม โรงเรียนสามัคคี	ปี พ.ศ. 2554
ระดับมัธยม โรงเรียนเมืองบัววิทยา	ปี พ.ศ. 2560
ชื่อ – นามสกุลนางสาวน้ำทิพย์ กุลรัมย์	อายุ 21 ปี
การศึกษา	
ระดับประถม โรงเรียนบ้านดวน	ปี พ.ศ. 2554
ระดับมัธยม โรงเรียน โรงเรียนห้วยราชพิทยาคม	ปี พ.ศ. 2560
ชื่อ – นามสกุลนางสาวพิกุล ลิไธสง	อายุ 21 ปี
การศึกษา	
ระดับประถมโรงเรียน โรงเรียนบ้านโคกใหญ่	ปี พ.ศ. 2554
ระดับประกาศนียบัตร วิทยาลัยเทคนิคคูเมือง	ปี พ.ศ. 2560
ชื่อ – นามสกุลนางสาวรุ่งนภา ศุภธีรประภา	อายุ 21 ปี
การศึกษา	
ระดับประถมโรงเรียนเสนศิริอนุสรณ์	ปี พ.ศ. 2554
ระดับมัธยมโรงเรียนเทศบาล 1 "บุรีราษฎร์ดรุณวิทยา"	ปี พ.ศ. 2560
ชื่อ – นามสกุลนางสาววันวิสา นครศรี	อายุ 20 ปี
การศึกษา	
ระดับประถมโรงเรียนบ้านมะค่า	ปี พ.ศ. 2554
ระดับมัธยม โรงเรียนเทศบาล2"อิสานธีรวิทยาคาร"	ปี พ.ศ. 2560

ชื่อ - นางสาวสุชัญญา พยัคกุล

อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนอนุบาลลำปลายมาศ ปี พ.ศ. 2554

ระดับมัธยม โรงเรียนโรงเรียนกีฬานครนนท์วิทยา6 ปี พ.ศ. 2560

ชื่อ - นามสกุลนางสาวสุนิตรา บัตรประโคน

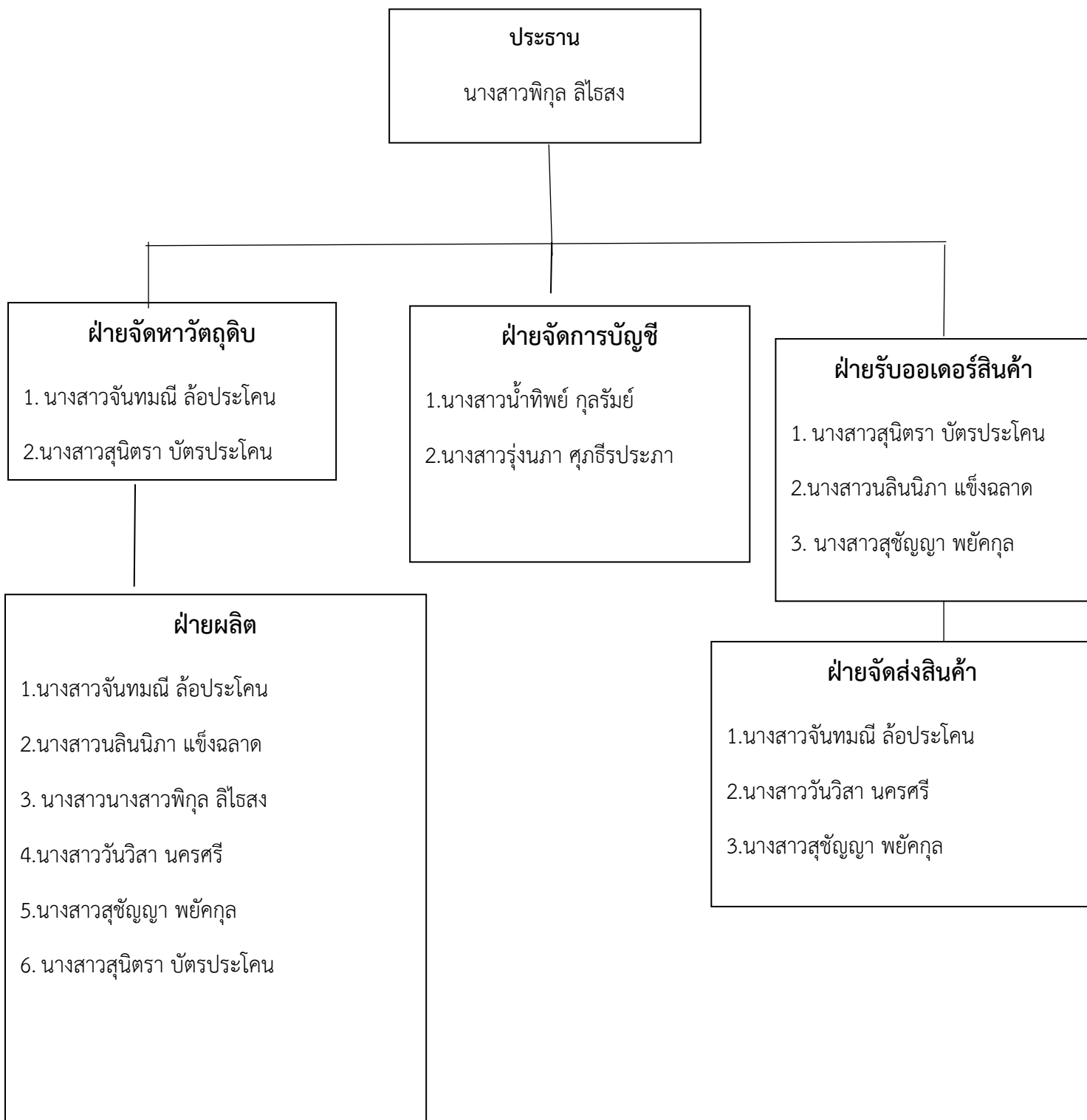
อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนอู่เคี้ยวบุรีรัมย์ ปี พ.ศ. 2554

ระดับมัธยม โรงเรียนเทศบาล2"อิสานธีรวิทยาคาร" ปี พ.ศ. 2560

6.4 แผนผังองค์กร



6.5 วิสัยทัศน์

“คูกี้เฮลตี้ ีญพีชที่หลากหลายง่ายต่อการดูแลสุขภาพที่ดีของคุณ ”

6.6 พันธกิจ

- 1.การคัดสรรเมล็ดธัญพีชที่ดีที่สุดให้กับผู้บริโภค
- 2.มุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าให้เกิดประโยชน์ด้านสุขภาพสูงสุดต่อผู้บริโภค

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

จากการดำเนินงานผลิตและจำหน่ายใน5สัปดาห์แรกให้ได้ยอดขายอย่างน้อย12,023 บาท สัปดาห์ที่10 ผลิตและจำหน่ายให้ได้ยอดขายให้ได้บาท34,913
เป้าหมายระยะยาวธุรกิจคูกี้เฮลตี้ต้องการพัฒนาให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ความสามารถในการพัฒนาคูกี้เฮลตี้ทั้งด้านรสชาติและคุณสมบัติให้แก่ผู้บริโภค
2. ความสามารถในการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมาย และความต้องการของลูกค้า

6.9 การวางแผนและการดำเนินงาน

สัปดาห์	เป้าหมายที่ขาย	จันทฉนิ 061	นลินนิภา 068	น้ำทิพย์ 069	พิกุล 077	รุ่งนภา 082	วันวิสา 084	สุชญญา 089	สุนิตรา 090
1	1,500	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ผลิต	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	บรรจุภัณฑ์
2	1,600	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่
3	1,800	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ซื้อวัตถุดิบ	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	เตรียมอุปกรณ์
4	2,400	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่

ลำดับ	เป้าหมาย ที่ขาย	จันทฉฉฉฉฉฉ 061	ฉฉฉฉฉฉ 068	ฉฉฉฉฉฉ 069	ฉฉฉฉฉฉ 077	ฉฉฉฉฉฉ 082	ฉฉฉฉฉฉ 084	ฉฉฉฉฉฉ 089	ฉฉฉฉฉฉ 090
5	2,700	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		เตรียม อุปกรณ์	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	บรรจุภัณฑ์	ผลิต	ซื้อ วัตถุดิบ
6	2,800	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		ลงพื้นที่	เตรียม อุปกรณ์	ผลิต	บรรจุ ภัณฑ์	ซื้อ วัตถุดิบ	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่
7	2,900	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		บรรจุภัณฑ์	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	เตรียม อุปกรณ์	ซื้อวัตถุดิบ	ผลิต
8	3,000	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		ลงพื้นที่	บรรจุภัณฑ์	ซื้อ วัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	ผลิต	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่
9	3,200	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		ผลิต	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	บรรจุ ภัณฑ์
10	3,400	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์	ขาย ออนไลน์
		ลงพื้นที่	ผลิต	บรรจุ ภัณฑ์	ซื้อ วัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่	ลงพื้นที่

7.แผนการผลิต

7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

- 1.เตาอบ
- 2.ถ้วยตวง
- 3.แม่พิมพ์
- 4.ถุงซีล
- 5.เครื่องซีล
- 6.สติ๊กเกอร์

7.1.2 ส่วนผสม

- 1.เมื่ตมะม่วงหิมพานต์ 100 กรัม
- 2.เมื่ตอัลมอนต์ 10 เม็ด
- 3.เมล็ดฟักทอง 25 กรัม
- 4.ถั่วลิสง 100 กรัม
- 5.เมล็ดทานตะวัน 100 กรัม
- 6.ลูกเกด 50 กรัม
- 7.งาขาว 30 กรัม
- 8.งาดำ 30กรัม
- 9.ไข่ไก่ 30 กรัม
- 10.น้ำผึ้ง 48 กรัม

7.1.3 วิธีการผลิต



(ภาพที่5 การผลิต)

1.วอร์มเตาอบ 160 องศา เปิดไฟบนล่าง



(ภาพที่5.1 การผลิต)

2.คั่วงาดำ งาขาว



(ภาพที่5.2 การผลิต)

3.อบเม็ดมะม่วงหิมพานต์ดิบ อัลมอนต์เม็ด ถั่วลิสง 150 องศา



(ภาพที่5.3 การผลิต)

4.แช่ลูกเกต



(ภาพที่ 5.4 การผลิต)

5. นำเมล็ดธัญพืชเทลงในชามผสมกัน ใส่แป้ง ไข่ขาว และเกลือเล็กน้อย จากนั้นคนส่วนผสมให้เข้ากัน



(ภาพที่ 5.5 การผลิต)

6. นำธัญพืชที่ผสมรวมกันเสร็จแล้วตักใส่ลงในพิมพ์ ชิ้นละ 20 กรัม กดธัญพืชให้แน่น จากนั้นเอาพิมพ์ออก



(ภาพที่ 5.6การผลิต)

7.นำธัญพืชเข้าเตาอบ 140 องศา ไฟบนล่าง



(ภาพที่ 5.7 การผลิต)

8.เสร็จแล้วนำคุกกี้ออกมาพักไว้ให้เย็น เพื่อให้คุกกี้จับตัวกัน



(ภาพที่ 5.8 การผลิต)

9.นำคุกกี้ใส่ถุงซีล ซีลถุงปิดคุกกี้



(ภาพที่ 5.9การผลิต)

10.นำคุกกี้ใส่ในกล่องพร้อมขาย

7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา(นาที)	ข้อควรระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1	วอร์มเตาอบ 160 องศา เปิดไฟบนล่าง	20		
2	2.อบเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ดิบ อัลมอนต์เม็ด ถั่วลิสง100 องศา	3		
3	นำลูกเกิดแช่น้ำ	10		
4	นำเมล็ดธัญพืชต่าง ๆ เกล่งในชามผสมคนให้เข้ากัน ใส่น้ำผึ้ง ไข่ขาว และเกลือเล็กน้อย	5	การใส่ไข่ขาวต้องค่อยๆใส่ หากใส่มากเกินไป ไข่ขาวจะนอนที่ก้นขนม	ค่อยๆใส่ไข่ขาวลงไปให้ได้ปริมาณที่เหมาะสม
5	นำธัญพืชที่ผสมรวมกันเสร็จแล้ว ตักใส่ลงในพิมพ์ ชิ้นละ 20 กรัม กดธัญพืชให้แน่น จากนั้นเอาพิมพ์ออก	10	ธัญพืชไม่เกาะตัว	ต้องกดธัญพืชในพิมพ์ให้แน่นเพื่อให้ธัญพืชเกาะตัว
6	นำธัญพืชเข้าเตาอบ 140 องศา ไฟบนล่าง	6		
7	เสร็จแล้วนำคุกกี้ออกมาพักไว้ให้เย็น เพื่อให้คุกกี้จับตัวกัน	5	ไม่ควรนำคุกกี้ ออกจากถาดอบเลย เพราะคุกกี้ยังไม่เซตตัว	รอให้เย็นก่อน เพื่อให้คุกกี้แข็งตัว
8	นำคุกกี้ใส่ถุงซีล ซีลถุงปิดคุกกี้	5		
9	นำคุกกี้ใส่ในกล่องติดสติ๊กเกอร์ พร้อมจำหน่าย	5		

7.2 สถานที่ทำการผลิต

81 ม.10 บ้านหนองหัวลิง ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

7.3 ต้นทุนการผลิต

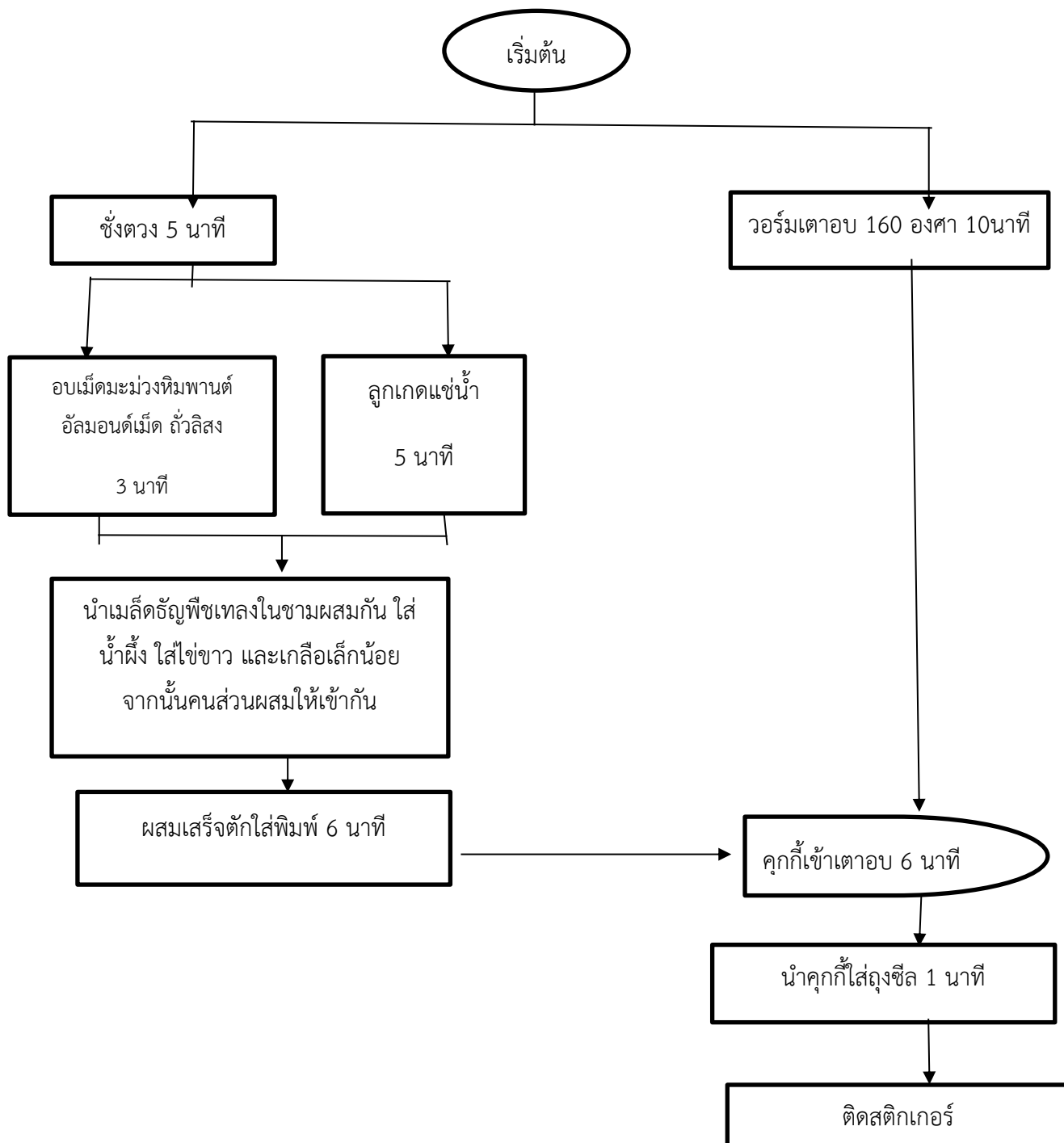
รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	เงินรวม	หมายเหตุ
ค่าวัตถุดิบ					
เม็ดมะม่วงหิมพานต์	1,000 กรัม	100 กรัม	90	9	
เม็ดอัลมอนต์	1,000 กรัม	9 เม็ด	140	9.2	
เมล็ดพิททอง	1,000 กรัม	25 กรัม	180	4.5	
ถั่วลิสง	1,000 กรัม	100 กรัม	55	5.5	
เมล็ดทานตะวัน	1,000 กรัม	100 กรัม	143	13.4	
ลูกเกด	1,000 กรัม	50 กรัม	114	5.7	
งาขาว	500 กรัม	30 กรัม	55	1.1	
งาดำ	500 กรัม	30 กรัม	45	0.09	
ไข่ไก่	30 ฟอง	1 ฟอง	75	2.5	
น้ำผึ้ง	1,000 กรัม	50 กรัม	63	3.15	
รวม				54.14	
ค่าแรงงาน					
-	-	-	-	-	
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
ถุงซีล	50			0.5	
กล่อง	180			9	
เทป	25			0.13	
สติ๊กเกอร์	500			2	
รวม				11.63	
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าน้ำ	-	-	-	-	
ค่าไฟ	-	-	-	-	

ต้นทุนในการผลิต=(ค่าวัตถุดิบ+ค่าแรง+ค่าวัสดุอุปกรณ์+สาธารณูปโภค)/จำนวนหน่วยที่ผลิตได้

คูกี้เฮลตี้ $(54.14+11.63)/36 = 1.83$

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้

ขั้นตอนการผลิต



และสามารถวิเคราะห์ผังการผลิตได้ดังนี้

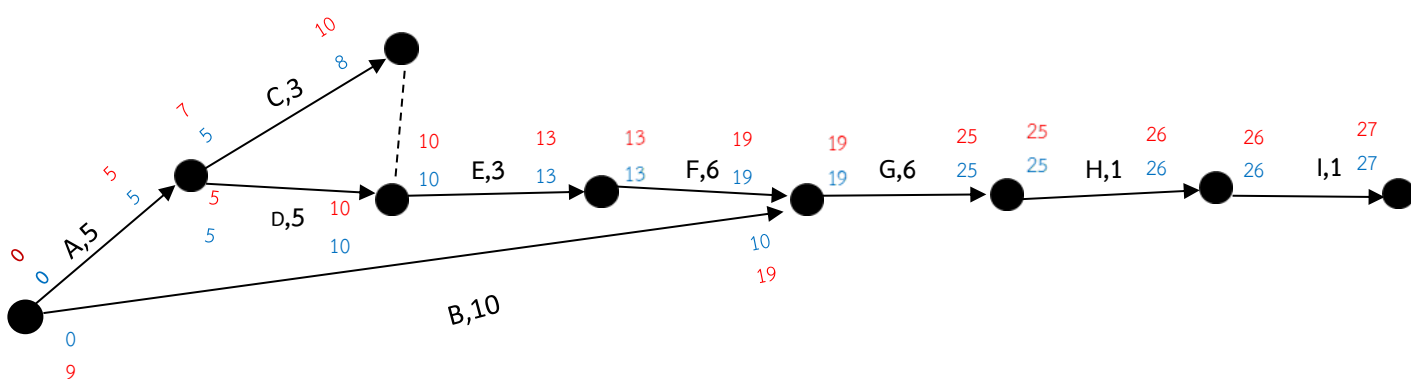
ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	○	➔	D	□	▽	หมายเหตุ
1	วอร์มเตาอบ 160 องศา เปิดไฟบนล่าง	10	●					
2	อบเม้ตมะม่วงหิมพานต์ ดิบ อัลมอนต์เม้ต ถั่วลิสง 100 องศา	3	●					
3	นำลูกเกดแช่น้ำ	10	●					
4	นำเมล็ดธัญพืชต่าง ๆ เท ลงในชามผสมคนให้เข้า กันกัน ใส่แป้ง ไข่ขาว และเกลือเล็กน้อย	5	●					
5	นำธัญพืชที่ผสมรวมกัน เสร็จแล้วตักใส่ลงในพิมพ์ ชิ้นละ 20 กรัม กดธัญพืช ให้แน่น จากนั้นเอาพิมพ์ ออก	10	●					
6	นำธัญพืชเข้าเตาอบ 140 องศา ไฟบนล่าง	6		●				
7	เสร็จแล้วนำคุกกี้ออกมา พักไว้ให้เย็น เพื่อให้คุกกี้ จับตัวกัน	5			●			
8	นำคุกกี้ใส่ถุงซีล ซีลถุงปิดคุกกี้	3	●					
9	นำคุกกี้ใส่ในกล่องติด สติ๊กเกอร์พร้อมจำหน่าย	3	●					
	รวม	55						

$$\text{อัตราการผลิต} = \frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{55}{36} = 1.53 \text{ นาที/ชิ้น}$$

7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

กิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	กิจกรรมทำก่อน	ระยะเวลา
A	ซั้ตวง	-	5
B	วอร์มเตาอบ 160 องศา	-	10
C	อบเม้ดมะม่วงหิมพานต์ อัลมอนด์เม้ด ถั่วลิสง	A	3
D	ลูกเกตแช่น้ำ	A	5
E	นำเม้ดธัญพืชเทลงใน ชามผสมกัน ใส่แป้ง ไข่ ขาว และเกลือเล็กน้อย จากนั้นคนส่วนผสมให้เข้า กัน	C, D	3
F	ผสมเสร็จตักใส่พิมพ์	E	6
G	คุกกี้เข้าเตาอบ	F	6
H	นำคุกกี้ใส่ถุงซีล	G	1
I	ติดสติ๊กเกอร์	H	1

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

กิจกรรม	กิจกรรมที่ทำก่อน	ระยะเวลา (นาที)	ES	EF	LS	LF	TF
A	-	5	0	5	0	5	0
B	-	10	0	10	9	19	9
C	A	3	5	8	7	10	3
D	A	5	5	10	5	10	0
E	C,D	3	10	13	10	13	0
F	E	6	13	19	13	19	0
G	F	6	19	25	19	25	0
H	G	1	25	26	25	26	0
I	H	1	26	27	26	27	0

กิจกรรมที่เข้าได้	กิจกรรม B เข้าได้ 9 นาที กิจกรรม C เข้าได้ 3 นาที
กิจกรรมที่เข้าไม่ได้	A, D, E, F, G, H, I

7.7 การปรับผังการผลิต

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	○	➔	◐	◻	▽	หมายเหตุ
1	วอร์มเตาอบ 160 องศา เปิดไฟบนล่าง	10	●					
2	อบเม้ตมะม่วงหิมพานต์ ดิบ อัลมอนต์เม้ต ถั่วลิสง 100 องศา	3	●					
3	นำลูกเกดแช่น้ำ	5	●					
4	นำเมล็ดธัญพืชต่าง ๆ เท ลงในชามผสมคนให้เข้า กันกัน ใส่แป้ง ไข่ขาว และเกลือเล็กน้อย	3	●					
5	นำธัญพืชที่ผสมรวมกัน เสร็จแล้วตักใส่ลงในพิมพ์ ชิ้นละ 20 กรัม กดธัญพืช ให้แน่น จากนั้นเอาพิมพ์ ออก	6	●					
6	นำธัญพืชเข้าเตาอบ 140 องศา ไฟบนล่าง	6			●			
7	นำคุกกี้ใส่ถาดซิล ซิลด์งปิดคุกกี้	1	●					
8	นำคุกกี้ใส่ในกล่องติด สติ๊กเกอร์พร้อมจำหน่าย	1	●					
	รวม	35						

$$\text{อัตราการผลิต} = \frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{35}{35} = 1.0 \text{ นาที/ชิ้น}$$

8. แผนการตลาด

8.1 เป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและตระหนักถึงความสำคัญในการบำรุงร่างกายและหัวใจ สมาชิกในกลุ่มจึงคิดค้นทำคุกกี้ healthy เพื่อตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีสรรพคุณที่ช่วยบำรุงร่างกายและหัวใจและช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดและโรคเบาหวาน

8.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มคนรักสุขภาพที่ต้องการลดน้ำหนักหรือควบคุมน้ำหนัก สายคลีน สายคีโต ผู้ป่วยเบาหวาน ผู้คนที่ต้องการลดความเสี่ยง และผู้ป่วยโรคหัวใจ

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

มีการกำหนดแนวทางในการสื่อสารไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับสินค้าและบริการ และข้อมูลอื่นๆของสินค้า โดยมีการโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ (Facebook) การโฆษณาประชาสัมพันธ์บอกปากต่อปาก โดยมุ่งเป้าหมายไปที่ลูกค้าที่รักสุขภาพ โดยมีการบอกรายละเอียดอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์

8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์



(ภาพที่ 6 ด้านผลิตภัณฑ์)

คุกกี้ธัญพืชเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมที่เป็นขนมทานเล่นเพื่อสุขภาพคุกกี้ที่ทำมาจากไข่ขาว น้ำผึ้ง เกลือมีความแตกต่างเป็นคุกกี้ทั่วไปโดยทำมาจากส่วนผสมในการผลิตได้แก่ไข่ขาว น้ำผึ้ง เกลือ และส่วนผสมของเมล็ดธัญพืช เช่น เมล็ดฟักทอง งาขาว งาดำ เมล็ดทานตะวัน ลูกเกด อัลมอนต์ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ประโยชน์คุกกี้ธัญพืชนั้นเน้นคุณประโยชน์และสรรพคุณที่มาจากธัญพืชคุกกี้ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการดูดซับไขมันและรักในสุขภาพ ราคา - แบบชิ้น ชิ้นละ 15 บาท ขนาด 20 กรัม และมีรูปแบบกล่องละ 69 บาท ขนาด 100 กรัม

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

- ทางกิจการวางแผนการตั้งราคาต่อชิ้นค่อนข้างสูงแต่เมื่อซื้อตามราคาจะได้ราคาที่ถูกลงกว่า
- เป็นการตั้งเป้าหมายเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าซื้อสินค้าในราคาโปรโมชั่นที่ทางร้านกำหนดไว้

ตารางแสดงราคาขาย

รายการ	ราคาขาย
คุกกี้ (แบบชิ้น)	15 บาท
คุกกี้ (กล่อง)	69 บาท

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

มีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก 3 ช่องทาง ประกอบด้วย

1. การขายตรงโดยการขายให้แก่ลูกค้าที่นัดรับในพื้นที่ใกล้เคียง
2. การฝากขายสินค้าในจุดต่างๆ เช่น ร้านหม่าล่าซีโวกะและร้านค้าทั่วไป เป็นต้น
3. Social network การขายผ่านช่องทางเพจของร้าน ชื่อเพจ cookie Healthy และทาง facebook ของสมาชิกภายในกลุ่ม

8.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การจัดโปรโมชั่นของธุรกิจ “คุกกี้ธัญพืช” จะจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้า โดยการจัดทำส่วนลดให้กับลูกค้าคือ

- บรรจุภัณฑ์ที่ใส่สินค้ามีช่องทางการติดต่ออย่างชัดเจน
- มีบริการ delivery ในกรณีลูกค้าในตัวเมืองบุรีรัมย์และพื้นที่ใกล้เคียง

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



(ภาพที่ 7 ฉลากสินค้า)

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้มีความสวยงามและความแปลกตา และที่สำคัญ คือ การเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงอยู่ยืนยาว ดังนั้น จึงคำนึงถึงหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์เป็นสำคัญ ดังนี้

1. ป้องกันผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการบรรจุอาหารจะต้องสามารถป้องกันไม่ให้อาหารสัมผัสกับบรรยากาศภายนอก ซึ่งอาจจะเกิดการรั่ว การซึม แสง ความร้อนเย็น
2. เก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่ต้องสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์มิให้เปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเปลี่ยนกลิ่นหรือรสชาติ
4. ความสะดวกในการใช้งาน

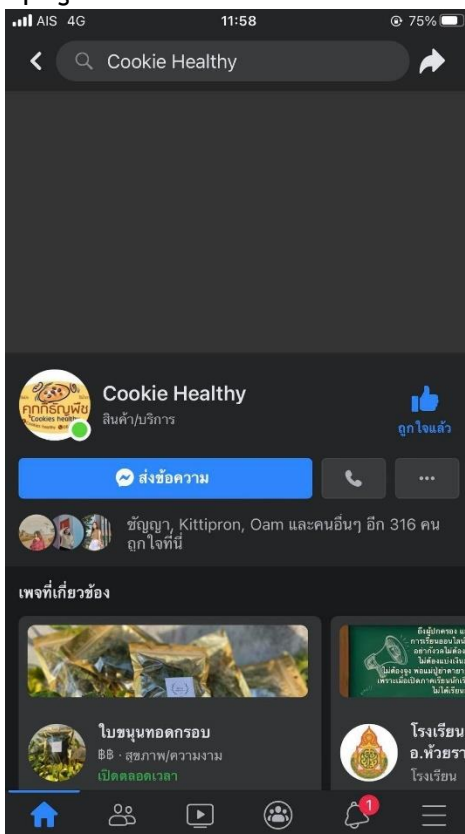
8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

สัปดาห์ที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1	1. ขายได้ 15 กล่องกับ 33 ซึ้น 2. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 69 บาท จำนวน 15 กล่อง 33 ซึ้นเป็นเงิน 1,530 บาท	1,530
2	1. ขายสินค้าราคาซึ้นละ 15 บาท จำนวน 30 ซึ้น เป็นเงิน 450 บาท 2. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 69 บาท จำนวน 17 กล่อง เป็นเงิน 1,173 บาท	1,623
3	1. ขายสินค้าราคาซึ้นละ 15 บาท จำนวน 34 ซึ้น เป็นเงิน 510 บาท 2. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 69 บาท จำนวน 19 กล่อง เป็นเงิน 1,311 บาท	1,821
4	1. ขายสินค้าราคาซึ้นละ 15 บาท จำนวน 45 ซึ้น เป็นเงิน 675 บาท 2. ขายสินค้า ราคาถ่วงละ 69 บาท จำนวน 26 กล่อง เป็นเงิน 2,139 บาท	2,819
5	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 58 กล่อง เป็นเงิน 4,060 บาท	4,060
6	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 56 กล่อง เป็นเงิน 3,920 บาท	3,920
7	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 58 กล่อง เป็นเงิน 4,060 บาท	4,060
8	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 64 กล่อง เป็นเงิน 4,480 บาท	4,480
9	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 67 กล่อง เป็นเงิน 4,690 บาท	4,690
10	1. ขายสินค้าราคาถ่วงละ 70 บาท จำนวน 82 กล่อง เป็นเงิน 5,740 บาท	5,740

8.5 แผนการขายสินค้า

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 page



(ภาพที่ 8 การขายสินค้าแบบออนไลน์)

(<https://www.facebook.com/Cookie-Healthy-101067921880216>)

โดยทางกลุ่มเราจะขายผลิตภัณฑ์โดยจะขายผ่านทาง Social network การขายผ่านช่องทางเพจของร้าน ชื่อเพจ “Cookies Healthy” และทาง facebook ของสมาชิกภายในกลุ่มโดยจะเน้นการขายทาง Social network เพราะว่าในปัจจุบันสังคมส่วนใหญ่ใช้โซเชียลเน็ตเวิร์กเป็นส่วนมาก ดังนั้นการที่จะเจาะตลาด ผลิตภัณฑ์ “คุกกี้สุขภาพ” ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างไกลนั้นสามารถทำได้ง่ายและไวต่อการเข้าถึงสินค้า และยังสะดวกต่อการขายเพราะอยู่ที่ไหนก็สามารถขายสินค้าได้ ทั้งยังประหยัดเวลาประหยัด ลูกค้าสั่งเรามีหน้าที่แค่จัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า

8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online

โดยมีการทำสื่อโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเสนอให้เห็นถึงตัวช่วยในการดูแลสุขภาพทั้งวัยรุ่น และวัยทำงานและผู้สูงอายุ โดยการสร้างแรงกระตุ้นในการรับรู้คุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เพื่อเน้นย้ำเรื่องสุขภาพโดยเสนอผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก



(ภาพที่ 9 โฆษณาทาง online)

8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

เป็นการขายแบบขายผ่านทางร้านค้าที่มีการขายผ่านทางหน้าร้านจริง มีลูกค้าจริง ผู้ขายทำการขายพูดคุยโต้ตอบตัวต่อตัวกับลูกค้าโดยไม่ได้ใช้โซเชียลหรืออินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางโดยทางผู้ผลิตได้ทำการตีวากรร้านค้าดังนี้ -ร้านหม่าล่าซีโวร้านค้าทั่วไปโดยการไปแนะนำสินค้าให้ทางร้านและบอกประโยชน์ของสินค้าว่ามีประโยชน์อย่างไร และจะส่งสินค้าให้ทางร้าน



(ภาพที่ 10 การขายแบบออฟไลน์)

8.5.3.ความพึงพอใจผู้บริโภค

จากการสำรวจความพึงพอใจผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์พบว่าโดยภาพรวมผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับมาก ($\bar{X} = 3.98$) หากพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์

ด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.03$) ความพึงพอใจด้านราคา อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.9$) ความพึงพอใจด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4$) และความพึงพอใจด้านการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4$)

แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้บริโภคคุกกี้ เฮลตี้ (cookies healthy)

ตอนที่1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ () หญิง (✓) ชาย
2. อายุ () น้อยกว่า19 ปี () 20-30 ปี (✓) 31-40 ปี () 41-50 ปี () 51ปีขึ้นไป

ความพึงพอใจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์					
1.สินค้ามีราคาที่เหมาะสม					
2.ในการสั่งซื้อแต่ละครั้งลูกค้าได้รับสินค้าที่มีสภาพสมบูรณ์ไม่ชำรุดเสียหาย					
3.ผลิตภัณฑ์มีรูปลักษณ์หรือดีไซน์ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า					
4.แพ็คเกจมีความน่าสนใจต่อสินค้า					
ความพึงพอใจด้านการบริการ					
5.ผู้ขายสามารถให้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์และสามารถตอบข้อสงสัยในผลิตภัณฑ์ได้					
6.ผู้ขายมีความพร้อมในการเสนอขาย					
7.สามารถรับออเดอร์จากลูกค้าได้อย่างถูกต้องครบถ้วน					
8.ช่องทางการจัดจำหน่ายง่ายต่อการสั่งซื้อ					
9.การส่งสินค้ามีความรวดเร็วตรงต่อเวลา					

ตอนที่2 ประเมินระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค (โปรดทำเครื่องหมายถูก หน้าคำตอบที่ตรงกับความจริง)
ระดับคะแนน 5= มากที่สุด 4= มาก 3= ปานกลาง 2= น้อย 1= น้อยที่สุด

ตอนที่3 ให้ความคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

9. แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

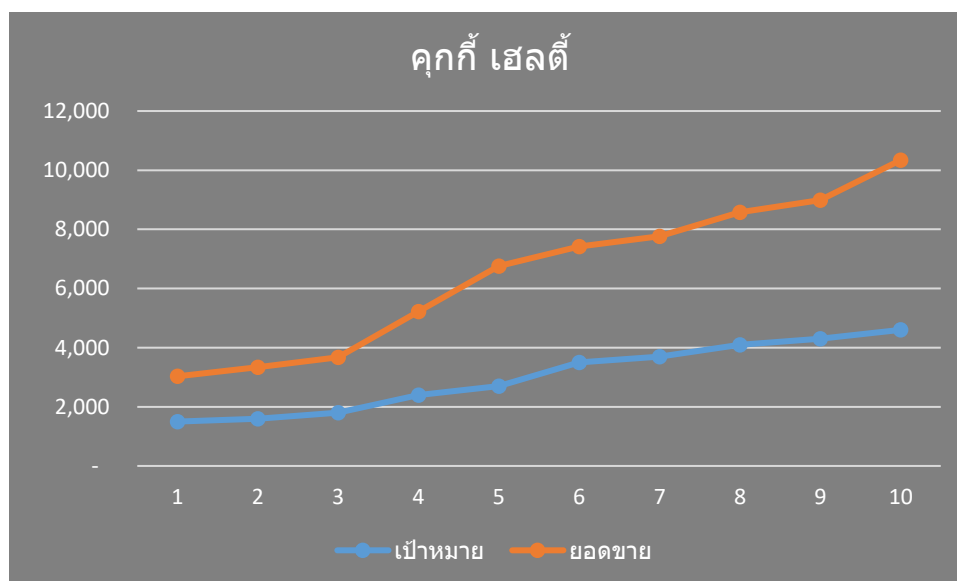
ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	ทุน	2,000		-	2,000
2.	วัตถุดิบในการผลิต	-	1,675	-	1,675
3.	ค่าใช้จ่ายในการผลิต		318		318
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น	2,000			3,993
	โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)				39.93%

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1.	ที่ดิน	-	-	-
2.	อาคาร	-	-	-
3.	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	-	-	-
4.	อุปกรณ์/เครื่องใช้	ชุดถ้วยตวง ถังมือกั้นร้อน ถังมือยาง พิมพ์คูกี้	150	-
5.	ยานพาหนะ	-	-	-
6.	สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	น้ำผึ้ง น้ำตาลหญ้าหวาน นม มาการีน	414	-
7.	ทรัพย์สินทางปัญญา	-	-	-
8.	รายการอื่น ๆ (ถ้ามี)	กล่องบรรจุภัณฑ์ ถังซีล สมุด สติ๊กเกอร์ กระดาษลอกลายขาว	318	-
	รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ใน การประกอบธุรกิจปัจจุบัน		882	

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	รวม
เป้าหมาย	1,500	1,600	1,800	2,400	2,700	3,500	3,700	4,100	4,300	4,600	30,200
รายได้	1,530	1,743	1,871	2,819	4,060	3,920	4,060	4,480	4,690	5,740	34,913



(ภาพที่ 11 เป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า)

9.4 รายการทางบัญชี

รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
22-พ.ย.-63	เงินลงทุน	301		2,000		2,000			
	ชุดถ้วยตวง	103	A2		25				
	ถุงมือกันร้อน	103	A1		85				
	วัตถุดิบทางตรง :								
	เม็ดมะม่วงหิมพานต์	501	A2		109				
	อัลมอนสไลด์	501	A2		99				
	ลูกเกด	501	A2		69				
	งาขาว	501	A2		11				
	งาดำ	501	A2		12				
	กล้วยหอม	501	A2		28				
	วัตถุดิบทางอ้อม :								
	น้ำตาลหญ้าตาล	502	A2		75				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	กระดาษลอกลายขาว	503	A1		50				
	ถุงปีบครีม	503	A1		29				
	ซองคุกกี้	503	A1		70				
	รวม				662	1,338			
24-พ.ย.-63	วัตถุดิบทางตรง:								
	แป้งสาลี	501	A3		26				
	ข้าวโอ๊ต	501	A3		43				
	ข้าวโอ๊ต*2	501	A3		86				

รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
	กล้วยหอม	501			28				
	รวม				183	1,155			
29-พ.ย.-63	วัตถุดิบทางตรง :								
	กล้วยหอม	501	A5		29				
	ข้าวโอ๊ต	501	A5		75				
	ฟักทอง	501	A5		29				
	วัตถุดิบทางอ้อม :								
	மாகារีน	502	A5		75				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	A5		145				
	นม	502	A5		79				
	น้ำผึ้ง	502	A5		40				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	สมุด	503	A5		8				
	ถุง shopping	503	A5		11				
	รวม				491	664			
สัปดาห์ที่1									
1-ธ.ค.-63	ถุงมือยาง	103	A7		20				
	วัตถุดิบทางตรง :								
	เมล็ดฟักทอง	501	A6		47				
	เม็ดอัลมอนต์	501	A7		85				
	อัลมอนสไลด์	501	A7		95				
	ลูกเกต	501	A7		65				
	เมล็ดมะม่วงหิมพานต์	501	A7		195				


รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
	ค่าส่ง				45				
	เทพ				5				
					50	150			
22-ธ.ค.-63	วัตถุดิบทางตรง :								
	เม็ดมะม่วงหิมพานต์	501	A10					200	2,965
	เงินทอน(Dr.เงินสด Cr. ค่าใช้จ่าย)	401		1		151			
	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	19 กล่อง 24 ชิ้น	401		1,671		1,822			
สัปดาห์ที่4									
25-ธ.ค.-63	วงบ่าบิ้น	103	A12		20				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	กล่องบรรจุภัณฑ์	503	A12		180				
	เทพ	503	A12		25				
	ซองซีลใส	503	A11		50				
					275	1,547			
26-ธ.ค.-63	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	สติ๊กเกอร์	503	A13		300	1,247			
29-ธ.ค.-63	วัตถุดิบทางตรง :								
	เมล็ดฟักทองอบ	501	A16		219				
	เม็ดมะม่วงหิมพานต์	501	A17		365				
	ลูกเกดดำ	501	A17		135				
	เมล็ดทานตะวัน	501	A14		60				

รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
	น้ำผึ้ง	502			180				
					1,009	5,424			
10-ม.ค.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	56 กล่อง	401		3,920					
13 ม.ค. 64	นำเงินฝากธนาคาร	402			9,344	0	9,344		12,959
สัปดาห์ที่7									
16-ม.ค.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	10กล่อง	401		700		700			
	วัตถุดิบทางตรง :								
	เม็ดมะม่วงหิมพานต์	501			90				
	เม็ดอัลมอนต์	501			140				
	เมล็ดทานตะวัน	501			75				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	กล่องบรรจุภัณฑ์*2	503			360				
	รวมค่าใช้จ่าย				665	35			
17-ม.ค.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	48 กล่อง	401		3,360		3,395			
สัปดาห์ที่8									
23-ม.ค.-64	วัตถุดิบทางตรง :								
	ลูกเกดดำ	501			114				
	เมล็ดพีททอง	501			180				
	เมล็ดทานตะวัน	501			143				
	เม็ดมะม่วงหิมพานต์	501			90				


รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
	เม็ดอัลมอนต์	501			140				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	กล่องบรรจุภัณฑ์	503			180				
					847	2,548			
24-ม.ค.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	64 กล่อง	401		4,480		7,028			
สัปดาห์ที่9									
28-ม.ค.-64	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย:								
	ซองซีล*3	503			150				
	กล่องบรรจุภัณฑ์	503			180				
					330	6,698			
29-ม.ค.-64	วัตถุดิบทางอ้อม :								
	น้ำผึ้ง	502			63	6,635			
	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	18 กล่อง	401		1,260		7,895			
31-ม.ค.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	49 กล่อง	401		3,430		11,325			
สัปดาห์ที่10									
5-ก.พ.-64	เงินฝากธนาคาร	402			11,325	0	11325		24,284
6-ก.พ.-64	ขายผลิตภัณฑ์ : 20กล่อง	401		1,400		1,400			
	วัตถุดิบทางตรง :								
	เมล็ดทานตะวัน	501			143				

รายการทางบัญชี									
วันที่	รายการ	รหัส ทาง บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
	เมล็ดมะม่วงหิมพานต์	501			90				
	ถั่วลิสง	501			55				
	เม็ดอัลมอนด์	501			140				
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและ การขาย :								
	กล่องบรรจุภัณฑ์	503			180				
	ถุงซีล	503			45				
	รวมค่าใช้จ่าย				653	747			
7-ก.พ.-64	ขายผลิตภัณฑ์ :								
	62 กล่อง	401		4,340		5,087			

9.5 รายการทางการเงิน

 ออมสิน ธนาคารออมสิน						
รายการเดินบัญชีเงินฝากเผื่อเรียก						
		ชื่อบัญชี	นางสาว รุ่งภา ศุภธีรประภา			
		ประเภทบัญชี	บัญชีเงินฝากเผื่อเรียก Digital Savings			
		เลขที่บัญชี	020336635386			
		สาขาเจ้าของบัญชี	สาขาโรบินสัน ภูเก็ต			
		รอบวันที่	01/11/2563 - 30/11/2563			
วันที่	รายการ	รายการถอน	รายการฝาก	ยอดคงเหลือ	รหัสสาขา	คู่ทำรายการ
	ยอดยกมา			0.00		
01/11/2563	ยอดคงเหลือ			0.00		
	ยอดยกไป			0.00		
	ยอดรวมรายการถอน = 0 รายการ	0.00				
	ยอดรวมรายการฝาก = 0 รายการ		0.00			


(ภาพที่ 12รายการทางการเงิน)

 ออมสิน ธนาคารออมสิน						
รายการเดินบัญชีเงินฝากเผื่อเรียก						
		ชื่อบัญชี	นางสาว รุ่งภา ศุภธีรประภา			
		ประเภทบัญชี	บัญชีเงินฝากเผื่อเรียก Digital Savings			
		เลขที่บัญชี	020336635386			
		สาขาเจ้าของบัญชี	สาขาโรบินสัน ภูเก็ต			
		รอบวันที่	01/12/2563 - 31/12/2563			
วันที่	รายการ	รายการถอน	รายการฝาก	ยอดคงเหลือ	รหัสสาขา	คู่ทำรายการ
	ยอดยกมา			0.00		
09/12/2563	SAV Deposit by Cash		1,537.00	1,537.00	710	5203809
14/12/2563	Transfer SAV Deposit		120.00	1,657.00	592	919040
14/12/2563	MyMo Transfer from SAV	115.00		1,542.00	9790	930050
15/12/2563	SAV Deposit by Cash		1,623.00	3,165.00	710	5458272
22/12/2563	MyMo Transfer from SAV	200.00		2,965.00	9790	930050
29/12/2563	Transfer SAV Deposit		650.00	3,615.00	592	919040
31/12/2563	SAV Increase Interest Paid		0.86	3,615.86	9122	9400
	ยอดยกไป			3,615.86		
	ยอดรวมรายการถอน = 2 รายการ	315.00				
	ยอดรวมรายการฝาก = 5 รายการ		3,930.86			

(ภาพที่ 12.1รายการทางการเงิน)

 รายการเดินบัญชีเงินฝากเผื่อเรียก						
		ชื่อนิติบุคคล	นางสาว รุ่งภา ศุภศิริประภา			
		ประเภทนิติบุคคล	บัญชีเงินฝากเผื่อเรียก Digital Savings			
		เลขที่บัญชี	020336635386			
		สาขาเจ้าของบัญชี	สาขาโรบินสัน ภูเก็ต			
		รอบวันที่	01/01/2564 - 31/01/2564			
วันที่	รายการ	รายการถอน	รายการฝาก	ยอดคงเหลือ	รหัสสาขา	ผู้ทำรายการ
	ยอดยกมา			3,615.86		
13/01/2564	SAV Deposit by Cash		9,344.00	12,959.86	710	5220792
	ยอดยกไป			12,959.86		
	ยอดรวมรายการถอน = 0 รายการ	0.00				
	ยอดรวมรายการฝาก = 1 รายการ		9,344.00			

(ภาพที่ 12.2 รายการทางการเงิน)

 รายการเดินบัญชีเงินฝากเผื่อเรียก						
		ชื่อนิติบุคคล	นางสาว รุ่งภา ศุภศิริประภา			
		ประเภทนิติบุคคล	บัญชีเงินฝากเผื่อเรียก Digital Savings			
		เลขที่บัญชี	020336635386			
		สาขาเจ้าของบัญชี	สาขาโรบินสัน ภูเก็ต			
		รอบวันที่	01/02/2564 - 28/02/2564			
วันที่	รายการ	รายการถอน	รายการฝาก	ยอดคงเหลือ	รหัสสาขา	ผู้ทำรายการ
	ยอดยกมา			12,959.86		
05/02/2564	SAV Deposit by Cash		11,325.00	24,284.86	710	5656630
06/02/2564	MyMo Transfer from SAV	1,000.00		23,284.86	9790	930050
12/02/2564	Transfer SAV Deposit		1,000.00	24,284.86	592	919040
22/02/2564	MyMo SAV Withdraw	5,087.00		19,197.86	9790	930040
22/02/2564	MyMo SAV Deposit		10,636.00	29,833.86	9790	930030
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	1,500.00		28,333.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		24,792.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		21,251.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		17,710.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		14,169.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		10,628.86	9790	930050
23/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		7,087.86	9790	930050
24/02/2564	MyMo Transfer from SAV	3,541.00		3,546.86	9790	930050
25/02/2564	MyMo Transfer from SAV	2,580.00		966.86	9790	930050
25/02/2564	MyMo Transfer from SAV	808.00		158.86	9790	930050
25/02/2564	MyMo Transfer from SAV	158.86		0.00	9790	930050
	ยอดยกไป			0.00		
	ยอดรวมรายการถอน = 13 รายการ	35,920.86				
	ยอดรวมรายการฝาก = 3 รายการ		22,961.00			

(ภาพที่ 12.3 รายการทางการเงิน)

9.6 งบกำไรขาดทุน

คูกี้ธัญพืช
งบกำไรขาดทุน
สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์ สิ้นสุด 6 มกราคม วันที่ 2564

		(หน่วย : บาท)
ยอดขาย		12,023
<u>หัก</u> ต้นทุนการผลิต		
	ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางตรง	2,109
	ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางอ้อม	414
	ค่าใช้จ่ายในการผลิตและการขาย	1,301
		<u>3,825</u>
กำไรขั้นต้น		<u>8,198</u>

งบดุล
ณ วันที่ 6 มกราคม 2564

สินทรัพย์

เงินสด		6,433
เงินฝากธนาคาร		3,615
วัสดุอุปกรณ์		<u>150</u>
รวมสินทรัพย์		<u>10,198</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สิน		0
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - คูกี้ธัญพืช		2,000
กำไรขั้นต้น		<u>8,198</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		<u>10,198</u>

9.7 งบดุล

คูกี้ธัญพืช
งบกำไรขาดทุน
สำหรับระยะเวลา 10 สัปดาห์ สิ้นสุด วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2564

	(หน่วย : บาท)
ยอดขาย	34,913
<u>หัก ต้นทุนการผลิต</u>	
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางตรง	4,338
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางอ้อม	657
ค่าใช้จ่ายในการผลิตและการขาย	2,397
	<u>7,392</u>
กำไรสุทธิ	<u>27,521</u>

งบดุล
ณ วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2564

สินทรัพย์	
เงินสด	5,087
เงินฝากธนาคาร	24,284
วัสดุอุปกรณ์	<u>150</u>
รวมสินทรัพย์	<u>29,521</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน - คูกี้ธัญพืช	2,000
กำไรสุทธิ	<u>27,521</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>29,521</u>

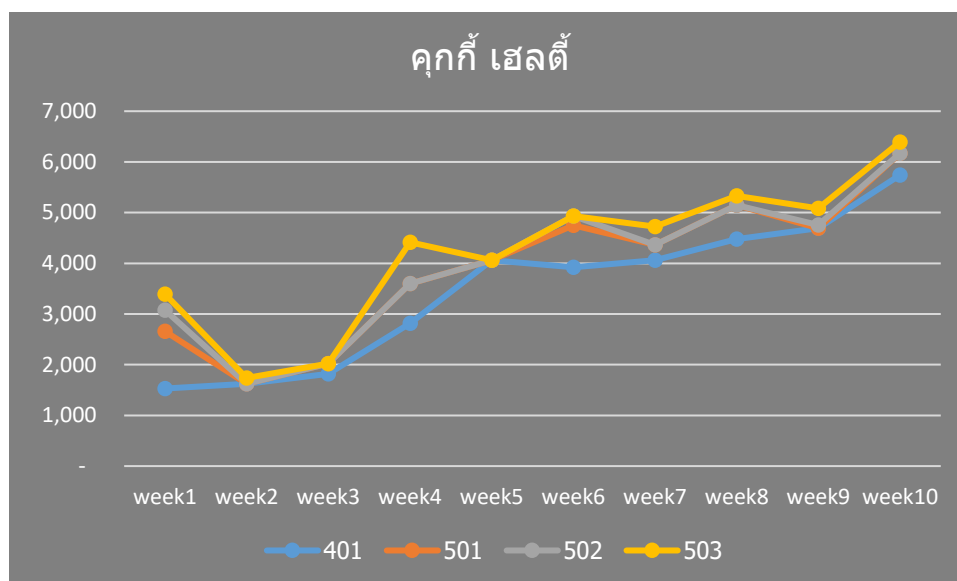
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	12 สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหารงาน		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	80.39%	93.23%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	80.39%	93.23%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	68.18%	78.83%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	68.18%	78.83%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	68.18%	78.83%

9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

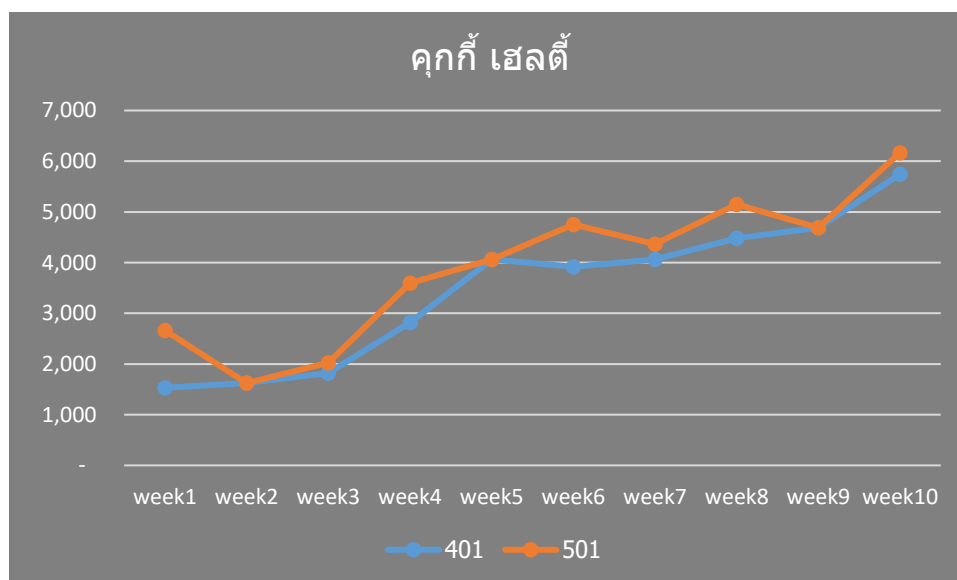
	สัปดาห์										รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
รายได้(401)	1,530	1,743	1,871	2,819	4,060	3,920	4,060	4,480	4,690	5,740	34,913
(ต้นทุน)501	1,131		200 (เงินทอน1 บาท)	779		829	305	667		428	4,338
(ต้นทุน)502	414					180			63		657
(ต้นทุน)503	318	115		819	50		360	180	330	225	2,397

1. กราฟ วิเคราะห์รายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503)



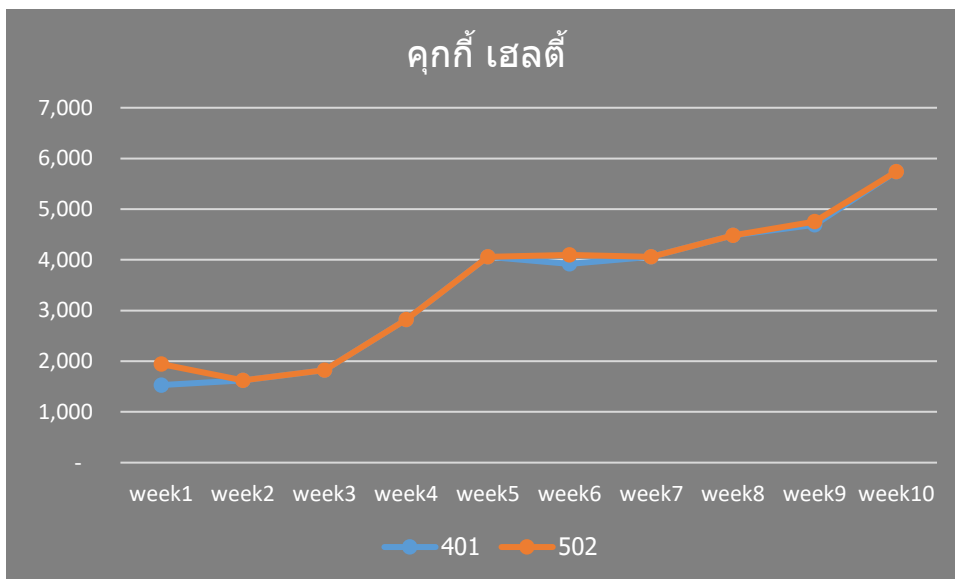
(ภาพที่ 13 กราฟ วิเคราะห์รายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503))

2. กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501



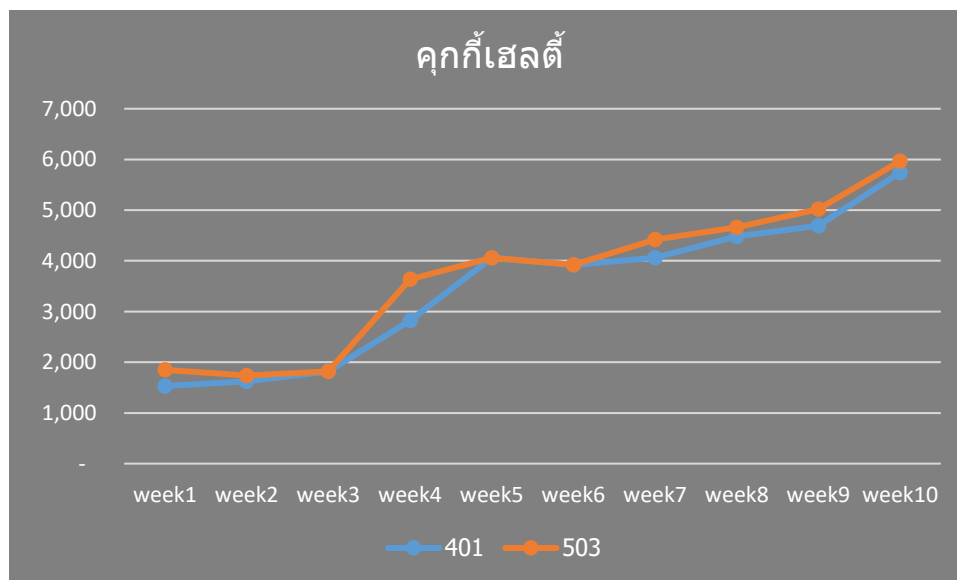
(ภาพที่ 14 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501)

3. กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502



(ภาพที่15 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 5025)

4. กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 503



(ภาพที่16 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502)

10 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยงภาคผนวก

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
1	สินค้ามีราคาแพงเกินไป	ทำให้มียอดขายสินค้าน้อย	จัดโปรโมชั่นให้ลูกค้า เช่น ส่งสินค้าฟรี ส่งสินค้าเยอะมีแถมฟรี 1 กล่อง
2	การใส่ไข่ขาว	หากใส่ไข่ขาวมากเกินไป ไข่ขาวจะนอนทับที่ก้นขนม	ค่อยๆใส่ไข่ขาวลงไป ให้ได้ปริมาณที่เหมาะสม
3	คุกกี้ไม่เกาะตัว	ทำให้เนื้อคุกกี้แตก	ต้องกดธัญพืชในพิมพ์ให้แน่น เพื่อให้ธัญพืชเกาะตัว
4	คุกกี้ไหม้	ทำให้คุกกี้หลายชิ้นเสีย	มีการวอร์มเตอบก่อนนำคุกกี้เข้าไปอบ ปรับอุณหภูมิ ปรับเวลาให้พอดี จะทำให้คุกกี้ไม่ไหม้
5	มีลูกค้าใหม่ค่อนข้างน้อยส่วนมากเป็นลูกค้าเก่าที่กลับมาซื้อซ้ำ	ขายสินค้าได้น้อยไม่มีลูกค้าใหม่ๆเข้ามา	โปรโมชั่นสินค้าเพิ่มมากยิ่งขึ้น เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

ภาพผนวก

