



ธุรกิจจำลอง

กระยาสารท Fruity

เสนอ

ผศ.ดร.นลินทิพย์ พิมพ์กัลด

จัดทำโดย

นายปณณรุจน์	พรสิทธิไพศาล	รหัส 590112356054
นางสาวกรรณิกา	นาคาวงค์	รหัส 590112356061
นางสาววรรณิกา	บัวหอม	รหัส 590112356088
นางสาวสุภาพร	ใจกล้า	รหัส 590112356096
นางสาวดวงฤทัย	ทิณวงษ์	รหัส 590112356158
นางสาวนิพาดา	ปุ่นประโคน	รหัส 590112356125

สาขาวิชาการจัดการ ปี 4 หมู่ 2,3

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2562

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ระยะเวลา Fruity มีเนื้อหาเกี่ยวกับทศรูปผู้บริหาร การเตรียมการแผนกลยุทธ์ แผนการปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้ เป็นต้น คณะผู้จัดทำขอขอบคุณ อาจารย์ประจำวิชาผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นลินทิพย์ พิมพ์กลัด เป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ และคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านไม่มากก็น้อย หากมีข้อผิดพลาดประการใดก็ขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

จัดทำโดย

นายปณณรุจน์	พรสิทธิไพศาล
นางสาวกรรณิกา	นาคาวงศ์
นางสาววรรณิกา	บัวหอม
นางสาวสุภาพร	ใจกล้า
นางสาวดวงฤทัย	ทิณวงษ์
นางสาวนิภาดา	ปุ่นประโคน

สารบัญ

	เรื่อง	หน้า
1	บทสรุปผู้บริหาร.....	2
2	วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	3
3	ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
	3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	3
	3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	6
4	สินค้า.....	7
	4.1 รายละเอียดสินค้า.....	7
5	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	9
	5.1 สภาพอุตสาหกรรม.....	9
	5.2 การวิเคราะห์ตลาด.....	9
	5.3 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	10
	5.4 แนวโน้มทางการตลาด.....	11
	5.5 ตลาดเป้าหมาย.....	11
	5.6 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	12
	5.7 สภาพการแข่งขัน.....	12
	5.8 คู่แข่งขัน.....	12
	5.9 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน.....	13
	5.10 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS	15
	5.10.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	15
	5.10.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	16
6	แผนการบริหารจัดการ.....	17
	6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	17
	6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	17
	6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	18
	6.4 แผนผังองค์กร.....	19
	6.5 วิสัยทัศน์.....	20
	6.6 พันธกิจ.....	20
	6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ.....	20
	6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	20
	6.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์.....	20

สารบัญ (ต่อ)

	เรื่อง	หน้า
7	แผนการตลาด.....	21
	7.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	21
	7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	21
	7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	21
	7.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	21
	7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	21
	7.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย.....	22
	7.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด.....	22
	7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	22
8	แผนการผลิต.....	23
	8.1 สถานประกอบการในการขายสินค้า.....	23
	8.2 ขั้นตอนการผลิต/บริการ.....	24
	8.3 วัสดุ/อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำกระยาสารทFruity.....	25
	8.4 สูตร(ส่วนผสม) กระยาสารทFruity.....	25
	8.5 ขั้นตอนการผลิต.....	25
	8.6 ต้นทุนการผลิต.....	29
9	แผนการขายสินค้า.....	30
	9.1 สถานประกอบการในการขายสินค้า.....	30
	9.2 อุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขาย.....	30
	9.3 ข้อมูลการขายสินค้า.....	36
	9.3.1 ข้อมูลการขายสินค้า.....	38
	9.4 ขั้นตอนการขายสินค้า.....	40
10	แผนการเงิน.....	42
	10.1 งบประมาณการในการลงทุน.....	42
	10.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	42
	10.3 งบประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	43
	10.4 รายการทางบัญชี.....	44
	10.5 รายการทางการเงิน.....	48
	10.6 งบกำไรขาดทุน.....	49
	10.7 งบดุล.....	50
	10.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	50
11	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	51
	ภาคผนวก.....	
	ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์).....	

สารบัญ (ต่อ)

	ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม.....	
	ผลการเรียนรู้รายบุคคล.....	
	เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง.....	

สารบัญญภาพ

เรื่อง	หน้า
รูปภาพที่ 1 รายละเอียดสินค้า.....	8
รูปภาพที่ 2-4 ขั้นตอนการผลิต.....	25
รูปภาพที่ 5-6 ขั้นตอนการผลิต.....	26
รูปภาพที่ 7-8 ขั้นตอนการผลิต.....	27
รูปภาพที่ 9-11 ขั้นตอนการผลิต.....	28
รูปภาพที่ 2 เพจ Facebook กระจายสารทFruity.....	30
รูปภาพที่ 3 ร้านวี คาเฟ่.....	31
รูปภาพที่ 5 ร้านเฟิส คาเฟ่.....	33
รูปภาพที่ 7 ร้านพาน เบเกอร์รี่.....	33
รูปภาพที่ 9 การลงรีวิวสินค้า.....	34
รูปภาพที่ 14 การสั่งออเดอร์ของลูกค้าผ่านทางออนไลน์.....	37
รูปภาพที่ 15 Book Bank.....	48

สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 1 สรุปผลที่ผ่านมาของกิจการ.....	6
ตารางที่ 2 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น.....	13
ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	15
ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	16
ตารางที่ 5 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	17
ตารางที่ 6 ต้นทุนการผลิต.....	29
ตารางที่ 7 ข้อมูลการขายสินค้า.....	38
ตารางที่ 8 งบประมาณการในการลงทุน.....	42
ตารางที่ 9 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	42
ตารางที่ 10 เปรียบเทียบยอดขายแต่ละสัปดาห์.....	43
ตารางที่ 11 รายการทางบัญชี.....	44
ตารางที่ 12 รายการทางบัญชี.....	44
ตารางที่ 13 รายการทางบัญชี.....	45
ตารางที่ 14 รายการทางบัญชี.....	45
ตารางที่ 15 รายการทางบัญชี.....	46
ตารางที่ 16 รายการทางบัญชี.....	46
ตารางที่ 17 รายการทางบัญชี.....	47
ตารางที่ 18 รายการทางบัญชี.....	47
ตารางที่ 19 รายการเดินบัญชี.....	49
ตารางที่ 20 รายการเดินบัญชี.....	49
ตารางที่ 21 รายการเดินบัญชี.....	50
ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	50

สารบัญตาราง (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 23 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	51



ชื่อธุรกิจ : กระยาสารทFruity

ที่อยู่ : 22 หมู่8 ต. บ้านด่าน อ. บ้านด่าน จ. บุรีรัมย์ 310000

หมายเลขโทรศัพท์ : 061-939-1572

E-mail Address : kannikha2429@gmail.com

Pages/ Id line. : กระยาสารทFruity

1. บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจกระยาสารท Fruity มีการคิดและพัฒนาต่อยอดมาจากกระยาสารทตามชุมชนเป็นขนมทานเล่นที่นิยมตามเทศกาล รสชาติอร่อยทานง่าย และสามารถเก็บไว้ได้นาน กลุ่มเราเลยคิดไอเดีย คิดค้นผลิตภัณฑ์ขึ้นมา โดยเป็นกระยาสารท Fruity ที่ทำมาจากข้าวพอง ข้าวตอก ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและได้ใส่ผลไม้(สับปะรด) ที่ให้รสชาติที่เปรี้ยว โดยได้ทำกระยาสารทขึ้นมาโดยไม่เหมือนตามท้องตลาดเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกระยาสารท Fruity เพราะเราได้ใส่ผลไม้รสเปรี้ยวคือเนื้อสับปะรดเป็นวัตถุดิบหลัก ที่ช่วยในเรื่องระบบขับถ่าย(ดีท็อก) ได้ใส่ธัญพืช เช่น ถั่วลิสง งาขาว งาดำ และใส่น้ำใบเตยเพื่อเพิ่มกลิ่นหอมให้กับตัวกระยาสารท มีรสชาติหอมมัน หวาน เปรี้ยว เป็นขนมทานเล่นที่ราคาสามารถจับต้องได้ คู่กับประโยชน์ที่ได้รับประทาน เป็นกระยาสารท Fruity ที่ผลิตเองทุกขบวนการ

นอกจากนี้ยังได้ทำการเลือกแพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากตามท้องตลาดทั่วไปเพื่อที่ให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยได้ทำการพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้และกลุ่มอายุของผู้บริโภค มีแพ็คเกจทั้งหมด 4 แบบ

โอกาสในการประกอบธุรกิจกระยาสารท Fruity มีโอกาสที่ขยายได้อย่างรวดเร็วโดยอาศัยการบอกปากต่อปากที่ได้นำสินค้าไปลงพื้นที่ในการเสนอขายตามสำนักงาน หรือร้านเบเกอรี่, ร้านกาแฟ ต่างๆ ที่ให้ความสนใจในตัวสินค้า อีกทั้งยังได้มีการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์จึงทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่าย และรวดเร็ว

กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจกระยาสารท Fruity เป็นกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และกลุ่มลูกค้าวัยทำงาน ที่รักสุขภาพที่หันมาดูแลเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์)

การผลิตของธุรกิจกระยาสารท Fruity มีแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้ตัวสามารถเลือกวัตถุดิบที่ต้องการได้ง่ายขึ้น รวมถึงการขนส่งวัตถุดิบที่ประหยัดต้นทุนมากขึ้น ราคาวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้านี้มีราคาที่สูง มีคุณภาพ ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ส่งผลให้มีผลกำไรที่สูงเนื่องจากวัตถุดิบมาจากชุมชนและร้านค้าที่มีคุณภาพ และราคาไม่แพง

แผนการขายความสามารถในการโน้มน้าวใจ การเข้าใจความต้องการของลูกค้า การสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า การทำตัวให้พร้อมเสมอสำหรับลูกค้า ความเสมอต้นเสมอปลายในการผลิตสินค้า การจงใจให้ลูกค้าเห็นว่าสินค้านี้มีความแปลกใหม่

กำหนดงบประมาณที่ต้องใช้ เพื่อไม่ให้งบบานปลายทีหลัง มีการประเมินผลตรวจสอบการทำงานบัญชีทุกครั้ง และปรับปรุงอย่างเป็นขั้นเป็นตอนเพื่อให้สามารถควบคุมการเงินได้

ผลกำไรขาดทุนในการดำเนินธุรกิจของกระยาสารท Fruity ตลอดระยะเวลา 11 สัปดาห์ โดยมียอดขาย 33,183.58 บาท กำไรขั้นต้น 22,676.58 บาท คิดเป็น Gross profit 68.34 % และกำไรสุทธิ 22,047.58 บาท คิดเป็น Net profit 66.44 %

ทีมผู้บริหารมีความตั้งใจในการก่อตั้งธุรกิจกระยาสารท Fruity โดยมีการจัดการกระบวนการทำงานตามที่ได้มีการวางแผนในการลงมือปฏิบัติงานตามแผนที่กำหนด จึงประสบผลสำเร็จ ไม่ประสบผลสำเร็จ จึงนำ

ประสบการณ์การทำงานมาปรับในการทำงานครั้งต่อไป จึงทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น และทำให้ธุรกิจกระยาสารFruityมีการเติบโตมากขึ้นในอนาคต

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดของกระยาสารFruity
2. เพื่อพัฒนาสินค้าท้องถิ่นให้มีมูลค่าเพิ่ม
3. เพื่อพัฒนา ปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
4. เพื่อศึกษาความต้องการของผู้บริโภคต่อสินค้าประเภทขนมทานเล่น
5. เพื่อหาช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทขนมทานเล่นให้หลากหลายยิ่งขึ้น

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ/ผู้เริ่มกิจการ

ขนมกระยาสารเป็นขนมไทยโบราณ ทำมาจาก ถั่ว งา ข้าวคั่ว และน้ำตาล มักทำกันมากในช่วงสารทไทย แรม15ค่ำ เดือน10 บางท้องถิ่นนิยมทานกับกล้วยไข่ นิยมนำมาทำบุญในโอกาสต่างๆ คนโบราณนำมาถวายแต่สิ่งศักดิ์สิทธิ์เพื่อสักการะและขอพรให้พืชผลออกดอก ออกผลดกดี การทำบุญด้วยกระยาสารต้องตัดเป็นชิ้นและห่อด้วยใบตองควบคู่กับกล้วยไข่เสมอ ที่เป็นเช่นนั้นก็เพราะว่าในช่วงเดือน 10 เป็นช่วงที่กล้วยไข่สุกพอดี กระยาสารเป็นรสที่หวานจัดพอได้กล้วยไข่มากินแกล้ม จะช่วยทำให้ความหวานของกระยาสารลดลงและเสริมรสชาติกันได้ดี เมื่อชาวบ้านทำบุญตักบาตรแล้วก็มีการแจกจ่ายกระยาสารที่เหลือให้แก่ชาวบ้าน

ปัจจุบันได้มีการทำขนมกระยาสารเริ่มจากการคั้นมะพร้าวเนื้อคั้นเอาน้ำกะทิก่อนที่จะนำไปเคี่ยวรวมกันกับน้ำตาลปีบ เมื่อเคี่ยวจนได้ที่ใส่แฉะลงไปเล็กน้อยตามด้วยมะพร้าวอ่อน เนื้อและน้ำสับปรด น้ำใบเตย จากนั้นนำมาคลุกเคล้าให้เข้ากันกับข้าวพอง ข้าวตอก และเพิ่มคุณค่าทางอาหารด้วยถั่วลิสง งาขาว งาดำ ก็จะได้เป็นกระยาสารรสชาติหอมหวานมันและมีรสเปรี้ยวของสับปรดที่แตกต่างจากกระยาสารทั่วไป ได้มีการออกแบบแพ็คเกจจิ้งให้มีความสวยงามมีความแตกต่างและดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจในการสร้างสรรค์ ต่อยอดจากกระยาสารดั้งเดิมเป็นกระยาสารมาเป็นกระยาสารFruity ที่แตกต่างจากตามท้องตลาดชุมชนและได้ดัดสรรผลไม้ที่มีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีที่ออกซ์)ของร่างกาย นั่นก็คือสับปรดเพราะมีรสชาติที่แปลกใหม่โดยมี ได้คิดออกแบบแพ็คเกจจิ้งที่มีความโดดเด่นและแตกต่างจากตลาดชุมชนทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้านำมาได้พิจารณาจากความสะดวกในการพกพาและการใช้ของผู้บริโภคซึ่งได้เปรียบทางการแข่งขันกับผู้แข่งขันทำให้ยอดขายสินค้าเป็นที่น่าพอใจและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ผู้ประกอบการที่รวมตัวกันก่อตั้งกิจการธุรกิจขึ้นเป็นนักศึกษาจำนวน 6 คน ได้มีความคิดและแรงบันดาลใจมาจากขนมกระยาสารทที่ทางชุมชนของสมาชิกได้มีการทำขายกันอยู่แล้ว แต่เป็นสูตรที่ดั้งเดิมของกระยาสารททั่วไปที่ผู้บริโภคนิยมซื้อตามเทศกาลประเพณี ทางสมาชิกในกลุ่มจึงได้มีแนวคิดขึ้นมาในการก่อตั้งธุรกิจที่ต้องแปลกใหม่จากกระยาสารทดั้งเดิมที่มีขายกันอยู่ มาเป็นขนมกระยาสารทFruity และสมาชิกได้ที่มีความคิดที่ว่าจะต้องเป็นผลไม้ที่มีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์) สมาชิกได้ศึกษาค้นคว้า จึงได้ผลไม้เป็นสับปะรดในการทำกระยาสารทFruityและ สมาชิกจึงเกิดการได้คิดค้นสูตรโดยดัดแปลงมาจากสูตรที่มีมานานแล้วให้เป็นสูตรใหม่เฉพาะตัวของกระยาสารทFruityและทดลองทำกระบวนการต่างๆ เช่นการทดลองผลิตกระยาสารทFruity การหาจุดเด่นและจุดดึงดูดผู้บริโภค โดยใช้ส่วนผสมของธรรมชาติ เช่น ใบเตย เพื่อให้มีกลิ่นหอมเมื่อผู้บริโภคเปิดบรรจุภัณฑ์ และมีการคิดออกแบบแพ็คเกจให้มีความเหมาะสมกับตัวสินค้า สะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของผู้บริโภคโดยได้พิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้ จึงได้ออกมาเป็นกระยาสารทFruit

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1.ตัวผลิตภัณฑ์ กระยาสารทfruityมีความแตกต่างจากต่างท้องตลาดทั่วไป โดยได้มีการคัดสรรผลไม้ที่มีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์)ของร่างกาย นั่นก็คือสับปะรด เพราะมีรสชาติที่แปลกใหม่ และจุดเด่นเพื่อดึงดูดผู้บริโภค โดยใช้ส่วนผสมของธรรมชาติ เช่น ใบเตย เพื่อให้มีกลิ่นหอมเมื่อผู้บริโภคเปิดบรรจุภัณฑ์ และมีการคิดออกแบบแพ็คเกจให้มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นเป็นจุดดึงดูดของผู้บริโภค โดยได้พิจารณาความสะดวกในการพกพาการใช้ จึงได้ออกมาเป็นกระยาสารท Fruity

2.ด้านวัฒนธรรมของแต่ก่อนกระยาสารท โดยกระยาสารททั่วไปจะนิยมกันใช้ในประเพณี เช่น ประเพณีเซ่นไหว้ แต่กระยาสารทFruityของกลุ่มเราสามารถบริโภคได้ตลอดทุกช่วงไม่ใช่เฉพาะแต่ช่วงเทศกาลเป็นขนมที่สามารถทานเล่นได้แถมไม่อ้วน เพราะมีสรรพคุณช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์) และดีต่อสุขภาพ

3.คู่แข่ง มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทางกลยุทธ์ด้านการตลาดของกิจการกระยาสารทFruity ในการหาลูกค้าใหม่ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและการเติบโตทางการตลาด

4.สภาวะเศรษฐกิจ มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทางต้นทุนการผลิตของกิจการกระยาสารท ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้นจึงต้องลดปริมาณวัตถุดิบบางส่วนในการการผลิต

5.พฤติกรรมผู้บริโภค กระยาสารทFruityมีความแตกต่างจากกระยาสารทดั้งเดิม ทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในกระยาสารทFruityมากยิ่งขึ้น เพราะกระยาสารทFruityเป็นกระยาสารทที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์)ดีต่อสุขภาพจากการดำเนินงานได้มีการสอบถามความคิดเห็นโดยตรงและนำมาปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้บริโภค และการกลับมาซื้อซ้ำของผู้บริโภค ผู้บริโภคนิยมสินค้าที่ใหม่ ส่งผลทำให้การหาลูกใหม่เกิดขึ้น

6. พันธมิตร กลุ่มของกระยาสารท Fruity ได้มีการวางแผนในการหากลุ่มลูกค้า การค้นหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ โดยที่ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจเฟซบุ๊ก การฝากขาย และได้ทำการลงพื้นที่สำนักงานต่างๆ เช่น เทศบาล, โรงเรียน เพื่อหากลุ่มพันธมิตร และเจาะกลุ่มลูกค้าให้ถูกกลุ่ม เน้นไปในกลุ่มวัยทำงาน เพื่ออาศัยการบอกปากต่อปากว่ากระยาสารท Fruity มีประโยชน์แถมอร่อยและดีต่อสุขภาพ

ความสำเร็จ/อุปสรรคที่ผ่านมา

ความสำเร็จ

1. สมาชิกของธุรกิจกระยาสารท Fruity ได้มีการวางแผน การที่จะลงมือปฏิบัติได้มีการวางแผนโดยจะมีการประชุมพูดคุยแสดงความคิดเห็นทุกคนในกลุ่มฟังเสียงข้างมากแล้วทำการสรุปประเด็นที่จะทำ

2. ค้นคว้าหาข้อมูลได้เริ่มทำการศึกษาจากสื่อต่างๆ เช่น google, youtube และได้ขอคำปรึกษาคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านขนมกระยาสารทจากกลุ่มแม่บ้านโดยตรง ทำให้ได้ข้อมูลในการทำธุรกิจและการผลิตกระยาสารท Fruity ขึ้น จากการหาข้อมูลก่อนนั้นทำให้ธุรกิจของกระยาสารท Fruity เกิดข้อผิดพลาดน้อยลง และยังสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในธุรกิจได้

3. สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเราได้ทำการลงพื้นที่พูดคุยสอบถามเกี่ยวกับสินค้ามีการยิ้มแย้มเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจและพูดคุยสอบถามเกี่ยวกับกระยาสารท Fruity จึงทำให้เกิดความประทับใจและความผูกพันดีให้กับลูกค้าได้ทำการสอบถามหลังการขายทำให้ลูกค้าไว้วางใจและได้นำเรื่องราวความประทับใจในการบริการของเราบอกต่อจนเกิดเป็นการตลาดแบบปากต่อปากทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้ามากยิ่งขึ้น

4. การผลิตสินค้ากระยาสารท Fruity โดยได้หาสาเหตุที่ทำให้ตัวผลิตภัณฑ์ไม่สามารถปั้นได้ โดยได้พบว่า ที่ตัวผลิตภัณฑ์ปั้นไม่ได้เกิดจากไส้วัตถุดิบ คือการใส่แปะแซน้อยเกินไปจากนั้นได้เปลี่ยนปริมาณของแปะแซโดยใส่ในปริมาณที่เพิ่มขึ้นและได้ทำการเคี่ยวน้ำกะทิกับน้ำตาลให้ข้นและให้มีความเหนียวมากกว่าเดิมจึงทำให้ตัวผลิตภัณฑ์ปั้นได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

5. การลงพื้นที่ในการหาช่องทางการจำหน่ายพบว่าการขายโดยลงพื้นที่สำนักงานต่างๆ เช่น เทศบาล, โรงเรียน, ชุมชน ทำให้อาศัยการบอกปากต่อปากนำเสนอสินค้าผ่านบุคคลที่รู้จัก ว่าผลิตภัณฑ์มีประโยชน์ต่อสุขภาพผู้บริโภคได้รู้ถึงสรรพคุณตัวผลิตภัณฑ์การยาสารท Fruity ทำให้ประสบความสำเร็จมากกว่าช่องทางการขายแบบการผ่านออนไลน์และการฝากขายเพราะการลงพื้นที่ขายสามารถทำให้ลูกค้าจับต้องตัวสินค้าได้มากขึ้นส่งผลให้เกิดการสนใจในการเลือกซื้อสินค้ามีการอุดหนุนเกิดขึ้นและผู้บริโภคได้มีการกลับมาซื้อซ้ำมากยิ่งขึ้น

อุปสรรคที่ผ่านมา

1. การผลิตสินค้า การทดลองทำกระยาสารท Fruity โดยตอนแรกของการเริ่มต้นกิจการจะพบปัญหาในตัวกระยาสารท Fruity คือตัวผลิตภัณฑ์ที่ไม่จับตัวกันทำให้ไม่สามารถปั้นได้ เพราะได้ใส่แปะแซในปริมาณที่น้อยเกินไปและได้เคี่ยวน้ำกะทิกับน้ำตาลยังไม่ข้นพอ ทำให้เวลาผลิตทำตัวผลิตภัณฑ์ไม่ได้ตามรูปแบบที่ต้องการ

2.ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้พบอุปสรรคในการขายทางช่องทางออนไลน์ พบว่าทางเพจเฟซบุ๊ก กระจยาสารท Fruity เป็นกิจการที่เพิ่งเริ่ม ทำให้มีผู้ติดตามรู้จักน้อย และการฝากขายผลตอบรับยังไม่ได้ เพราะทางร้านไม่ได้โปรโมทสินค้าและร้านมีสินค้าที่ทดแทนเยอะ ทำให้ผู้บริโภครู้จักกระจยาสารท Fruity จึงทำให้ ยอดขายน้อย

3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่าน มา (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)
ยอดรายได้	14,273.58	33,183.58
กำไรสุทธิ	6,939.58	22,676.58
สินทรัพย์รวม	4.63	10.77
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	3,079	3.079

ตารางที่ 1 สรุปผลที่ผ่านมาของกิจการ

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

ผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity กระยาสารทที่แปลกใหม่เป็นขนมไว้ทานเล่นโดยการได้นำผลไม้เป็นสับปะรดที่มีรสชาติที่เปรี้ยวและมีสรรพคุณที่ช่วยในระบบขับ(ดีที่อก) โดยได้มาบรรจุใส่แพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากตามท้องตลาดทั่วไปเพื่อที่ให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยได้ทำการพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้และกลุ่มอายุของผู้บริโภค มีแพ็คเกจทั้งหมด 4แบบ ดังนี้

ชื่อสินค้า : กระยาสารท Fruity

รสชาติสินค้า : รสสับปะรด

ส่วนผสมสินค้า : ข้าวพอง ข้าวตอก สับปะรด ถั่ว มะพร้าว งาขาวงาดำ

ขนาดสินค้า : กล่องสี่ช่อง 11*11 cm.

ราคาสินค้า : 1. แบบหนึ่งชั้น ราคา 10 บาท

2. แบบกล่องสี่ช่อง มี 4 ชั้น ราคา 25 บาท

3. แบบกล่องของฝาก มี 6 ชั้น ราคา 59 บาท

4. แบบกระปุกหิ้ว มี 8 ชั้น ราคา 75 บาท

ภาพถ่ายสินค้า





รูปภาพที่ 1 รายละเอียดสินค้า

วิธีทำ

1. นำกะทิมาตั้งไฟทิ้งไว้ 2 นาที โดยที่ไม่ต้องคนเพราะถ้าคนกะทิจะไม่แตกมัน
2. นำน้ำตาลมะพร้าวมาใส่ลงไปในน้ำกะทิเคี้ยวใ้ น้ำตาลละลาย จนเหนียวได้ที่เหมือนยางมะตูม
3. นำแปะแซลงไปเคี้ยวกับกะทิและน้ำตาลให้ละลาย
4. นำน้ำใบเตยที่ได้คั้นเตรียมไว้ค่อยๆ เทลงไปในน้ำที่เคี้ยวไว้จนได้ที่
5. แล้วนำเอามะพร้าวที่หั่นเป็นชิ้นบ้างๆ ที่เตรียมไว้แล้วมาเทให้ลงไป แล้วเคี้ยวไปเรื่อยๆ
6. แล้วนำสับปรดมาเทใส่ลงไป แล้วเคี้ยวต่อไปเรื่อยๆ จนน้ำเหนียวจนพอดี
7. นำน้ำที่เคี้ยวได้ที่แล้วนำมาคลุกเคล้ากับข้าวพองข้าวตอก พร้อมกับโรยงาขาว งาดำ ถั่วลิสง ลงไปพร้อมกับที่คลุกเคล้า ปล่อยให้ตัวกระยาสารทหายร้อน
8. แล้วทำการปั้นเพื่อใส่บรรจุภัณฑ์แพ็คเกจ
9. นำมาบรรจุใส่แพ็คเกจเป็นอันเสร็จ

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันอาหารเพื่อสุขภาพในไทยได้รับความนิยมและมีความต้องการบริโภคเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องอันมีสาเหตุมาจากกระแสการใส่ใจสุขภาพและความต้องการมีรูปร่างที่ดีของผู้บริโภคโดยมุ่งหวังให้อาหารมาสร้างสมดุลให้ร่างกายในเรื่องของการช่วยในระบบขับถ่ายส่งผลให้ผู้ประกอบการแข่งขันกันสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายออกมามากขึ้นเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคดีงกล่าวผนวกกับการผลักดันจากภาครัฐที่มุ่งหวังให้ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่มและรายได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการผลิต (นโยบายไทยแลนด์ 4.0) จึงเป็นอีกแรงกระตุ้นหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์สมัยใหม่ออกสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้นสะท้อนผ่านมูลค่าตลาดอาหารเพื่อสุขภาพของไทยในปี 2558 ที่มีมูลค่าประมาณ 170,000 ล้านบาทขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 42.5 จากปี 2553 ที่มีมูลค่าประมาณ 119,311 ล้านบาทดังนั้นย่อมเป็นโอกาสทางธุรกิจอันดีสำหรับผู้ประกอบการเกี่ยวเนื่องกับอาหารเพื่อสุขภาพที่จะวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อรองรับแนวโน้มการเติบโตของตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ และสินค้าขนมทานเล่นนั้นเป็นสินค้าที่จัดว่าอยู่ในส่วนของการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบันซึ่งได้รับผลกระทบเนื่องจากผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายของครัวเรือน ขนมทานเล่นจึงเป็นสินค้าที่ไม่ใช่สิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตประจำวันเหมือนอาหารปกติจึงทำให้ ผู้บริโภคหันมาบริโภคขนมทานเล่นน้อยลง แต่เนื่องด้วยค่านิยมความงามของคนไทย ให้ความสำคัญกับรูปร่างที่สวยงามคือรูปร่างที่ไม่อ้วน ทำให้การทานขนมทานเล่นที่มีส่วนผสมของผลไม้ที่สามารถช่วยในเรื่องของการขับถ่าย(ดีที่ออกซ์)ได้ดี กลายเป็นสินค้าที่ถูกใจผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

5.2 การวิเคราะห์ตลาด

ในการวิเคราะห์ทางการตลาดได้ใช้เทคนิค Five Force Model ในการวิเคราะห์ ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันพบว่าผู้ผลิตขนมประเภทกระยาสารท ทั้งรายใหญ่และรายย่อยอยู่จำนวนมาก ก็มีผู้ผลิตรายใหญ่ที่ครองส่วนแบ่งตลาดส่วนมากอยู่เพียงไม่กี่รายเท่านั้นเช่น ชุมชนที่ผลิตข้าวพองที่ทำกระยาสารทจำหน่ายซึ่งจะผลิตและจำหน่ายในท้องตลาดและผลิตเพื่อขายในท้องถิ่น หรือขายเพียงในจังหวัดต่างๆเท่านั้น เมื่อวิเคราะห์จากข้อมูลเบื้องต้นแล้วสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมขนมประเภทข้าวกระยาสารทที่จะส่งผลกระทบต่อกิจการนั้นน้อยมาก เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดเป้าหมายตอบสนองความต้องการของผู้ที่รักสุขภาพ ที่อยากได้สินค้าขนมประเภทกระยาสารทที่มีความแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป จึงทำให้มีคู่แข่งไม่มาก

2. การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

ใหญ่เป็นจำนวนมากในการเข้ามาของคู่แข่งค่อนข้างจะสูง เนื่องจากไม่ต้องใช้เงินทุนมาก และไม่ต้องมีเทคโนโลยีขั้นสูงในการเข้ามาประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ ประกอบกับวัตถุดิบหลักคือข้าวพองข้าวดอก และผลไม้ซึ่งหาได้ง่าย ในธุรกิจนี้อาจมีผลที่ทำให้เกิดการแข่งขันค่อนข้างสูงและอาจจะต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆมาช่วยในการแข่งขันมากขึ้น เป็นเหตุทำให้ต้นทุนสูงขึ้นจากเดิม

3. สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทนของขนมกระยาสารท Fruity ก็คือ เบเกอรี่ ขนมไทย เป็นต้น ในขณะที่เดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะที่ใกล้เคียงกัน เช่น กายาสารททั่วไปตามท้องตลาด โดยสินค้าเหล่านี้แม้ว่าจะมีกลุ่มเป้าหมายหลักต่างจากสินค้า แต่ก็มีส่วนที่เหมือนกันตรงที่สามารถทดแทนช่วยลดความเสียหายแก่ผู้บริโภคได้ตั้งนั้นจึงมีโอกาที่ ผู้บริโภคจะหันไปบริโภคขนมเหล่านี้และในทางกลับกันสินค้า ก็สามารถดึงผู้บริโภคเหล่านี้มาได้เช่นกันเนื่องกระยาสารท Fruity ที่มีหน้าตาและรสชาติต่างจากกระยาสารททั่วไป ตรงเราได้ใส่เนื้อของสับปะรดที่จะช่วยเน้นในระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์) และยังมีแพ็คเกจที่ต่างจากตลาดชุมชน อีกทั้งยังสามารถบริโภคอาหารว่างและอาหารหลักได้อีกด้วย

4. อำนาจในการต่อรองของผู้จำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตกระยาสารท Fruity นั้นก็คือข้าวพอง ข้าวตอก และสับปะรด ที่หาได้ง่ายตามท้องถิ่น อีกทั้งยังมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบเหล่านี้มีจำนวนไม่มากนัก จึงส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจกระยาสารท Fruity มีอำนาจในการต่อรองการซื้อวัตถุดิบไม่มากนัก อย่างไรก็ตามผู้ประกอบธุรกิจกระยาสารท Fruity อาจจะต้องเผชิญกับปัญหาด้านความไม่แน่นอนของราคาวัตถุดิบภายในตลาดและท้องถิ่นอีกด้วย

5. อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อ

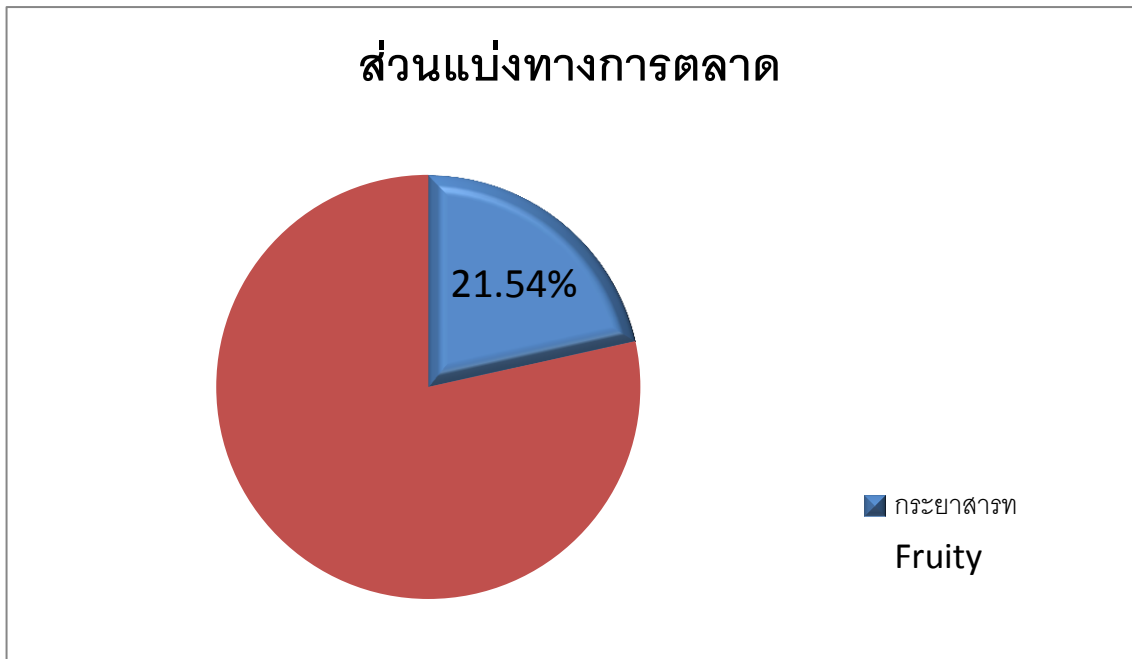
เนื่องจากตลาดขนมประเภทกระยาสารท มีอยู่เป็นจำนวนมากทั้งยังมีสินค้าทดแทนอยู่อย่างหลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกบริโภค ในขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจกระยาสารท ยังไม่สามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดมาสร้างความจงรักภักดีต่อตราสินค้า ให้เกิดขึ้นกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพได้สิ่งที่เกิดขึ้นตามมาก็คือผู้ซื้อสามารถเลือกเปลี่ยนยี่ห้อได้ง่าย จึงส่งผลให้ผู้ซื้อมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้น

5.3 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

การแบ่งส่วนตลาด

ผู้บริโภคที่ชื่นชอบขนมไทยที่ดีต่อสุขภาพ ในชุมชนหมู่บ้านโคกยาง ตำบลบ้านกรวด อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์, หมู่บ้านหนองไม้จาน ตำบลหนองไม้จาน อำเภอบ้านกรวด จังหวัดบุรีรัมย์, หมู่บ้านทุ่งสว่าง ตำบลบ้านด่าน อำเภอบ้านด่าน จังหวัดบุรีรัมย์, หมู่บ้านหนองละเป็ก ตำบลปราสาท อำเภอบ้านด่าน จังหวัดบุรีรัมย์, ชุมชนหมู่บ้านศูนย์การค้า ตำบลประโคนชัย อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์, หมู่บ้านละหานทราย ตำบลละหานทราย อำเภอละหานทราย จังหวัดบุรีรัมย์ และร้านค้าขายของฝาก 3 ร้าน คือ ร้านเฟิร์ส คาเฟ่, ร้านวี คาเฟ่, ร้านพาน เบเกอรี่ จำนวนประชากรประมาณ 6,160 คน คิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 154,000 บาท

ส่วนแบ่งทางการตลาด



5.4 แนวโน้มทางการตลาด

แนวโน้มทางการตลาดของกระยาสารทFruiity มีแนวโน้มที่กำลังไปได้ด้วยดีสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ เนื่องจากกระยาสารทFruiity เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ที่มีสรรพคุณช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย ซึ่งแตกต่างจากท้องตลาด มีแพ็คเกจที่หลากหลายรูปแบบ หลายราคา ทำให้ผู้บริโภคสนใจในตัวได้เลือกซื้อตามความชอบ ยิ่งตอนนี้กระแสสุขภาพกำลังมาผู้บริโภคหันมาสนใจให้การดูแลเรื่องสุขภาพกันมากขึ้น ธุรกิจได้ทำการมองถึงแนวโน้มทางการตลาดคาดว่าจะมีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางการตลาดมีมากขึ้น เช่น สื่อออนไลน์ ในการที่จะจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ จะมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายสินค้าให้ผู้บริโภครู้จักขนมกระยาสารทFruiity และทำการลงพื้นที่การจำหน่ายให้กว้างขึ้น ทั้งนี้น่าจะส่งผลให้กระยาสารทFruiityเติบโตขึ้นและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

5.5 ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของธุรกิจขนมกระยาสารทFruiityคือ กลุ่มวัยรุ่น,กลุ่มวัยทำงาน ที่รักสุขภาพอยากที่จะหันมาดูแลสุขภาพเรื่องการขับ(ดีท็อกซ์)ที่ดีและอยากที่จะลดน้ำหนักที่อยากดูแลหุ่น จึงหันมาใส่ใจในการเลือกรับประทานมากยิ่งขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์ขนมกระยาสารทFruiityนั้นเป็นสินค้าที่ใส่ใจสุขภาพมีสรรพคุณในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์) ตัวแพ็คเกจได้ทำการออกแบบให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค เพื่อที่ให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยได้ทำการพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้ของผู้บริโภคทำให้ผู้บริโภคหยิบจับง่ายต่อการวางไว้ในโน้ตทำงานและในการรับประทาน และธุรกิจกระยาสารทFruiityได้เจาะลงร้านเบเกอรี่(กาแฟ) และขายทางออนไลน์(เพจ เฟสบุ๊ก) โดยทางเราได้เข้าไปติดต่อกับร้านเบเกอรี่ในเมืองบุรีรัมย์ ได้มีการขายฝากร้านตามร้านที่เป็นพันธมิตรและในออนไลน์เพื่อความสะดวกสบายในการหาซื้อทานของลูกค้าและการขายแบบปากต่อปาก ทำให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น

5.6 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มวัยรุ่น, กลุ่มวัยทำงานที่ชอบบริโภคผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์)ของร่างกาย

5.7 สภาพการแข่งขัน

สินค้าประเภทขนมทานเล่นสำเร็จรูปพร้อมทาน ในปัจจุบันเป็นที่แพร่หลาย และด้วยกระแสรักสุขภาพที่เพิ่มมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในการทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพมากขึ้น ด้วยสภาพกระแสต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นกระแสรักสุขภาพ กระแสการรับประทานขนมทานเล่นสำเร็จรูปที่สะดวกรวดเร็วมากขึ้น แต่ด้วยสินค้าประเภทขนมทานเล่นเป็นสินค้าที่สามารถทำได้ง่าย ทำให้กลุ่มผู้ประกอบการหลายๆ กลุ่มหันมาจับผลิตภัณฑ์ประเภทขนมทานเล่นสำเร็จรูปมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กไปจนถึงกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ทำให้เกิดปัจจัยที่ทำให้สภาพการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมขนมทานเล่นสำเร็จรูปเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

5.8 คู่แข่งขัน

คู่แข่งที่สำคัญของกระยาสารท Fruity คือขนมนางเล็ด, กระยาสารทแมรินเนื่องจากเป็นธุรกิจที่คล้ายกันจึงถือว่าเป็นคู่แข่ง

คู่แข่งรายที่ 1.ขนมนางเล็ด : ประเภทขนมแปรรูป ขนมทานเล่น รสหวานดั้งเดิม หอมหวานน้ำตาลมะพร้าว ไร้อัดยวน

จำหน่ายราคาเดี่ยวห่อละ 60 บาท

ช่องทางการจำหน่าย : จำหน่ายผ่านหน้าร้าน จำหน่ายตามร้านค้าตามชุมชน

ส่งเสริมการขาย : มีการจัดส่งในราคาส่งถึงหน้าร้าน

คู่แข่งรายที่ 2 กระยาสารทแมริน : สินค้าประเภทขนมทานเล่น พร้อมทาน มีทั้งหมด 4 สูตรให้เลือก สูตรดั้งเดิม สูตรดั้งเดิมหวานน้อย สูตรสมุนไพร และสูตรชาเขียว

ราคา กล่องลายไทยขนาดใหญ่ 260 บาท

กล่องลายไทยขนาดกลาง 160 บาท

กระยาสารทซอง 35 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย : จำหน่ายผ่านออนไลน์ จำหน่ายผ่านหน้าร้าน จำหน่ายผ่านร้านของฝาก

ส่งเสริมการขาย : จำหน่ายผ่านออนไลน์โดย มีกรโพสต์ขายผ่าน Facebook

5.9 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา (กระยาสารท Fruity)	คู่แข่งชั้นรายที่ 1 ขนมนางเล็ด	คู่แข่งชั้นรายที่ 2 กระยาสารท แมริน
ด้านสินค้า	<p>ธุรกิจได้คิดค้นตัวสินค้าขึ้นมาใหม่ที่แตกต่างจากท้องตลาดชุมชนคือกระยาสารท Fruity ที่มีส่วนผสมของสับปะรดที่ช่วยในเรื่องระบบขับถ่ายและได้มีการคิดออกแบบแพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้า สะดวกต่อผู้บริโภคซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้า โดยได้พิจารณาจากความสะดวกในการพกพา การใช้ และได้มีการลงพื้นที่เพื่อเลือกวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพตามที่วางแผนไว้</p>	<p>ขนมนางเล็ด สินค้าประเภทขนมแปรรูปพร้อมทานเล่น รสดั้งเดิม หอมหวาน น้ำตาลมะพร้าวโรยด้านบน</p>	<p>สินค้าประเภทขนมทานเล่น พร้อมทาน มีทั้งหมด 4 สูตรให้เลือก ทั้งสูตรดั้งเดิม สูตรดั้งเดิมหวานน้อย สูตรสมุนไพรมะพร้าว และสูตรชาเขียว</p>

ด้านราคา	<p>มี4แบบ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. แบบหนึ่งชั้น ราคา 10 บาท 2. แบบกล่องสี่ช่อง มี 4 ชั้น ราคา 25 บาท 3. แบบกล่องของฝาก ราคา 59 บาท 4. แบบกระปุกหิ้ว มี ราคา 79 บาท 	จำหน่ายราคาเดียว หีบห่อละ 60 บาท	<p>-กล่องลายไทยขนาดใหญ่ ราคา 260บาท</p> <p>-กล่องลายไทยขนาดกลาง ราคา 160 บาท</p> <p>-กระยาสารทของ ราคา 35 บาท</p>
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	<ol style="list-style-type: none"> 1. จำหน่ายผ่านร้านฝากขาย <ul style="list-style-type: none"> - จำหน่ายผ่านร้านเฟิสคาเฟ่ - จำหน่ายผ่านร้านวีคาเฟ่ - จำหน่ายผ่านร้านพาน เบเกอร์รี่ 2.จำหน่ายผ่านขายผ่านออนไลน์เพจ Facebook(กระยาสารท Fruity)และFacepook ส่วนตัวของสมาชิก 3.การโฆษณาขายสินค้าแบบปากต่อปาก 	<ol style="list-style-type: none"> 1.จำหน่ายผ่านหน้าร้าน 2.จำหน่ายตามร้านค้าตามชุมชน 	<ol style="list-style-type: none"> 1.จำหน่ายผ่านออนไลน์ 2.จำหน่ายผ่านหน้าร้าน 3.จำหน่ายผ่านร้านของฝาก
ด้านการส่งเสริมการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1.ได้มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคได้ทดลองชิมสินค้า 2.มีการโฆษณาสินค้าผ่านออนไลน์เพจ(Facebook) มีการกระตุ้นยอดขายด้วยการโพสต์สินค้า 	1.มีการจัดส่งในราคาส่ง ถึงหน้าร้าน	1.จำหน่ายผ่านออนไลน์โดยมีการโพสต์ขายผ่าน Facebook

ตารางที่ 2 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

5.10 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.10.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกมีความสามัคคีในการทำงานและตัดสินใจร่วมกัน - มีการแบ่งงานและบันทึกตารางการทำงานร่วมกันอย่างชัดเจน 	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกในกลุ่มยังไม่มีประสบการณ์และความชำนาญในการทำธุรกิจ - การบริหารเวลาในการทำการผลิตนั้นไม่เสถียรต่อการทำงาน
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - มีร้านฝากขายที่แน่นอน - แพ็กเกจสวยงามดึงดูดใจลูกค้าได้มาก - รูปแบบส่วนผสมของสินค้ายังไม่มีคู่แข่งรายใดผลิต 	<ul style="list-style-type: none"> - กิจการก่อตั้งขึ้นมาใหม่ทำให้ตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค - ยังไม่มีการทำการตลาดอย่างจริงจัง ยังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป - สถานที่จำหน่ายยังไม่มาก
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> - เจ้าของกิจการเป็นดูแลเพจ facebook ด้วยตัวเองและมีช่องทาง facebook ในการสั่งซื้อสินค้า เพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อ และการให้ข้อมูลสินค้า - มีบริการจัดส่งถึงบ้าน เมืองบุรีรัมย์ ส่งฟรี และจัดส่งทั่วประเทศ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีหน้าร้านให้ลูกค้าดูสินค้าจริง
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีหนี้สินที่ผูกมัดธุรกิจ - มีการแจกแจงรายละเอียดด้านการเงินจากผู้จัดทำบัญชีทุกสัปดาห์ - การบริหารด้านการเงินตัดสินใจร่วมกันภายในกลุ่ม มีการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่าย สรุปยอดขาย และนำเสนอต่อ สมาชิกในกลุ่มทุกสัปดาห์ 	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้จัดทำบัญชีไม่มีความรู้ความเข้าใจในการทำบัญชีโดยตรง

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

5.10.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
สถานการณ์การแข่งขัน	-ราคาถูกกว่าขนมชนิดอื่นๆ หลายอย่างตามท้องตลาด -ผลิตภัณฑ์กระยาสารทFruity มีความแปลกใหม่ แตกต่างจากตามท้องตลาดทั่วไป	-มีคู่แข่งจำนวนมากทำให้มีการแข่งขันสูง
สังคม	-กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพเลือกซื้อสินค้าที่มีประโยชน์ -เป็นขนมที่อยู่คู่คนไทยมานาน คนนิยมนับมารับประทาน เป็นของฝาก และเอาไปทำบุญ	-กลุ่มวัยรุ่นบางส่วนยังไม่นิยมรับประทานขนมกระยาสารท Fruity
เทคโนโลยี	- เทคโนโลยีการสื่อสารส่งผลให้การติดต่อซื้อขายกับลูกค้าง่ายและสะดวกมากขึ้น - เทคโนโลยีในการส่งสินค้าส่งผลให้การขนส่งสินค้าสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น	-ขาดเทคโนโลยีที่จะถนอมเก็บรักษาสินค้าให้สามารถเก็บไว้ได้นานๆ - เทคโนโลยีมีราคาสูงส่งผลให้ธุรกิจไม่สามารถใช้เทคโนโลยีในการผลิตได้
สภาพเศรษฐกิจ	-เศรษฐกิจที่เจริญขึ้นภายในจังหวัดบุรีรัมย์ส่งผลให้มีการซื้อขายมากขึ้น -มีแนวโน้มของนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาพักผ่อนในจังหวัดบุรีรัมย์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น	-ปัญหาด้านเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น -ราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ มะพร้าว น้ำตาล ถั่วลิสงป่น มีราคาที่สูงขึ้น
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-ได้รับความไว้วางใจจากกิจการผู้รับฝากขาย -มีร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าของฝากจำนวนมากระหว่างเส้นทางหลักที่นักท่องเที่ยวและที่ประชาชนใช้ในการเดินทาง	-ราคาสับปะรดไม่คงที่ -ร้านค้าที่ฝากขายสินค้ามีสินค้าจำนวนมากทำให้สินค้าขายได้ยาก

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

6. แผนบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ กระจยาสารท Fruity

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ 22 หมู่8 ต. บ้านด่าน อ. บ้านด่าน จ. บุรีรัมย์ 310000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ แปรรูปสินค้า

ทุนดำเนินงาน 3079 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา มิถุนายน – กันยายน พ.ศ. 2562

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

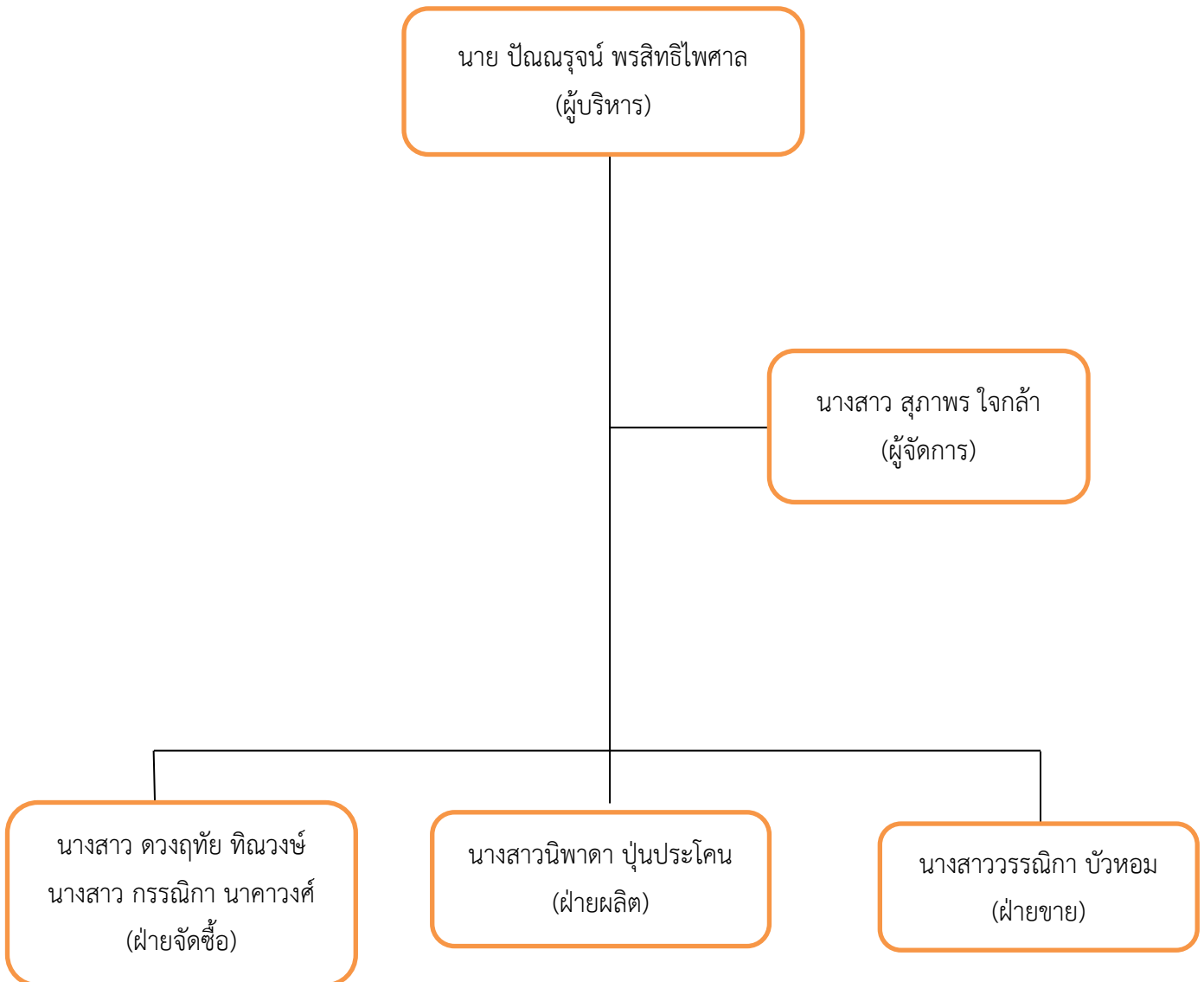
ลำดับ	ชื่อ-สกุล	หน้าที่หลัก
1	นายปิ่นนรุจน์ พรสิทธิ์ไพศาล	จัดซื้อวัตถุดิบ,เตรียมอุปกรณ์, กระบวนการผลิตและการแพ็คสินค้า,การ จัดส่งสินค้า
2	นางสาวกรรณิกา นาคาวงค์	จัดซื้อวัตถุดิบ,กระบวนการผลิตและการ แพ็คสินค้า,การโปรโมทสินค้า,การจัดส่ง สินค้า
3	นางสาววรรณิกา บัวหอม	เตรียมอุปกรณ์,กระบวนการผลิตและการ แพ็คสินค้า,การจัดส่งสินค้า
4	นางสาวสุภาพร ใจกล้า	เตรียมอุปกรณ์,กระบวนการผลิตและการ แพ็คสินค้า,การโปรโมทสินค้า,การจัดส่ง สินค้า
5	นางสาวดวงฤทัย ทิณวงศ์	บัญชีและการเงิน,จัดซื้อวัตถุดิบ, กระบวนการผลิตและการแพ็คสินค้า,การ จัดส่งสินค้า
6	นางสาวนิพาดา ปุ่นประโคน	จัดซื้อวัตถุดิบ,จัดซื้อวัตถุดิบ,กระบวนการ ผลิตและการแพ็คสินค้า,การจัดส่งสินค้า

ตารางที่ 5 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

1.นายปณณรุจน์ พรสิทธิไพศาล	อายุ 22		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนบ้านหนองไม้งาม 2	ปี พ.ศ.2552
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนละหานทรายรัชดาภิเษก	ปี พ.ศ.2558
2.นางสาวกรรณิกา นาควางค์	อายุ 22		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนบ้านหนองไม้งาม 2	ปี พ.ศ.2552
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนละหานทรายรัชดาภิเษก	ปี พ.ศ.2558
3.นางสาววรรณิกา บัวหอม	อายุ 22		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนอ้าวเคี้ยว	ปี พ.ศ.2552
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนรรมย์บุรีพิทยาคม รัชมิ่งคลาภิเษก	ปี พ.ศ.2558
4.นางสาวสุภาพร ใจกล้า	อายุ 22		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนบ้านปราสาท	ปี พ.ศ.2552
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนรรมย์บุรีพิทยาคม รัชมิ่งคลาภิเษก	ปี พ.ศ.2558
5.นางสาวดวงฤทัย ทิณวงษ์	อายุ 22		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนอนุบาลบ้านกรวด	ปี พ.ศ.2552
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนบ้านกรวดวิทยาการ	ปี พ.ศ.2558
6.นางสาวนิพาดา ปุ่นประโคน	อายุ 23		
การศึกษา	ระดับประถมศึกษา	โรงเรียนประโคนชัยวิทยา	ปี พ.ศ.2551
	ระดับมัธยมศึกษา	โรงเรียนประโคนชัยพิทยาคม	ปี พ.ศ.2557

6.4 แผนผังองค์กร



6.5 วิสัยทัศน์

กระยาสารทFruity มุ่งมั่นเป็นผู้นำด้านขนมที่ทำมาจากธรรมชาติดีต่อสุขภาพ และมีความโดดเด่นด้าน วัตถุดิบ รสชาติ ความสะอาดของสินค้า

6.6 พันธกิจ

- 1.กระยาสารทFruity จะเลือกวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ ผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน สะอาดและถูกหลักอนามัย
- 2.กระยาสารทFruity จะคอยพัฒนาสินค้ารวมถึงเพิ่มรสชาติของผลไม้ที่ช่วยในระบบขับถ่ายดีที่ออกซ์ เพื่อให้ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

-กระยาสารทFruity จะต้องทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ 8,000 ในระยะเวลา 5 สัปดาห์ และทำให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ 21,000 บาท รวมทั้งหมดในระยะเวลา 11 สัปดาห์

เป้าหมายระยะกลาง

- รักษากลุ่มลูกค้าเดิม
- หากกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มเติมในแต่ละสัปดาห์

เป้าหมายระยะยาว

- เพิ่มผลไม้หลากหลายชนิดที่มีสรรพคุณช่วยในกระบวนการขับถ่าย
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ความพยายามในการพัฒนาตัวสินค้าให้มีรูปแบบแพ็คเกจที่แปลกใหม่สะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปเพื่อเป็นจุดดึงดูดของลูกค้า
2. การสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ รสชาติ และคุณภาพให้กับสินค้าอันจะเป็นการเปิดช่องทางให้กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ๆหันมาสนใจสินค้าของเราอีกทางหนึ่ง
3. ความสามารถในการพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์กระยาสารทFruityที่แตกต่างจากท้องตลาด และปรับปรุงคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทั้งด้านรสชาติและคุณสมบัติ
- 4.การหาตลาดได้เหมาะสมกับตัวสินค้า จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มวัยทำงานที่รักสุขภาพแล้ว ยังเป็นที่รู้จักของร้านเบเกอรี่และร้านกาแฟ

6.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือการแบ่งผลประโยชน์

กระยาสารทFruity มีการเดินเนินธุรกิจในระยะสั้น โดยสมาชิกมีการลงทุนเท่ากันในการประกอบธุรกิจ โดยแบ่งผลกำไรที่เท่ากันในสัปดาห์สุดท้าย

7. แผนการตลาด

7.1 เป้าหมายทางการตลาด

สร้างแบรนด์ของสินค้าให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า โดยเน้นวัตถุดิบธรรมชาติที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ แพ็คเก็จที่สวยงามสะดวกต่อผู้บริโภคให้มีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้งาน เพื่อให้เกิดการกลับมาซื้อซ้ำของผู้บริโภค

7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

1.กลุ่มวัยรุ่น และกลุ่มวัยทำงาน ที่รักสุขภาพที่หันมาดูแลสุขภาพเรื่องระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์)

7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

7.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity มีแนวคิดด้านผลิตภัณฑ์ขึ้นมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมแปลกใหม่ที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป โดยนำวัตถุดิบในชุมชนมาผลิตเพื่อส่งเสริมรายได้ชุมชน ผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity เป็นขนมทานเล่นโดยได้นำวัตถุดิบจากธรรมชาติ ผลไม้คือสับปะรดที่มีรสชาติเปรี้ยวและยังมีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบการขับถ่าย(ดีท็อกซ์)ของร่างกาย และยังมีสรรพคุณของวัตถุดิบ คือ

- ถั่วลิสง ไขมันชนิดดี ซึ่งมีส่วนช่วยลดระดับคอเลสเตอรอล
- ใบเตย ช่วยบำรุงสมอง ประสาท ทำให้สดชื่น แก้อาการอ่อนเพลีย บำรุงหัวใจ ลดความดันโลหิต
- งาดำและงาขาว มีโปรตีน มีสารต้านอนุมูลอิสระ และวิตามิน
- มะพร้าว อุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุหลายชนิดที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เหมาะสำหรับ นำมาใช้บำรุงสุขภาพ และบำรุงผิวพรรณเพื่อความสวยความงาม
- ข้าวพองข้าวตอก ช่วยบำรุงร่างกาย เพิ่มพลังงานให้กับร่างกาย ฟีนฟูกำลัง ป้องกันอาการอ่อนเพลีย (วิตามินบี 2) ช่วยเสริมสร้างการเจริญโตของร่างกาย ช่วยบำรุงผิวพรรณให้เปล่งปลั่งสดใส (วิตามินอี)ช่วยเสริมสร้างการทำงานของระบบประสาทช่วยเสริมสร้างกระดูกและฟันให้แข็งแรง (ฟอสฟอรัส)ช่วยป้องกันและเสริมสร้างการสึกหรอของร่างกาย (โปรตีน)



รูปภาพที่ 1 ผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity

7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

การทำการกำหนดราคาที่แตกต่างกันจากตามท้องตลาดทั่วไปโดยให้เหมาะสมกับวัตถุดิบและตัวแพ็คเกจที่มีความโดดเด่นเป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยได้พิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้ของผู้บริโภค มีราคาหลายราคาตามรูปแบบแพ็คเกจทั้งหมด 4 แบบ คือ

แบบ1ชิ้น ราคา 10 บาท

แบบกล่อง4ช่อง ราคา 25 บาท

แบบกล่องของฝาก ราคา 59 บาท

แบบกระปุกหิ้ว ราคา 75 บาท



รูปภาพที่ 2 ผลิตภัณฑ์กระยาสารทางด้านราคา

7.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ได้ทำการขายทางออนไลน์ลูกค้าสามารถติดต่อสั่งซื้อได้ทางเพจ ชื่อเพจ:กระยาสารท Fruity เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อและสั่งซื้อ การขายตรงเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าทางเราจะรับออเดอร์ และจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าทันที นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายฝากร้านค้าเพื่อเพิ่มช่องทางเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้นและเป็นช่องทางที่ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ด้วยตนเอง

7.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

กระยาสารท Fruity ได้นำกลยุทธ์นี้มาใช้เพื่อให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้น โดยทำการเสนอผลประโยชน์ให้กับลูกค้า เช่น ลูกค้าที่สั่งสินค้าในจำนวนครั้งละมากๆ จะมีส่วนลดให้ และได้มีการจัดกิจกรรมทางเพจ Facebook (กระยาสารท Fruity) ทำให้ลูกค้ามีความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

กระยาสารท Fruity ได้มีการโพสต์ขายสินค้าผ่านเพจ facebook (กระยาสารท Fruity) พร้อมทั้งบอกถึงสรรพคุณของตัวผลิตภัณฑ์มีภาพของตัวผลิตภัณฑ์ทุกแบบ และบอกแต่ละแพ็คเกจมีกี่บาท ราคาที่บาท มีการจัดกิจกรรมต่างๆเช่น โอนแวนแชร์ จะมีการแจกรางวัล ลงรูปวีวีวสินค้า ได้ทำการลงพื้นที่ในการนำเสนอสินค้าขายสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ เช่น เทศบาล,โรงเรียน ทำให้ลูกค้ารู้จักในตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น

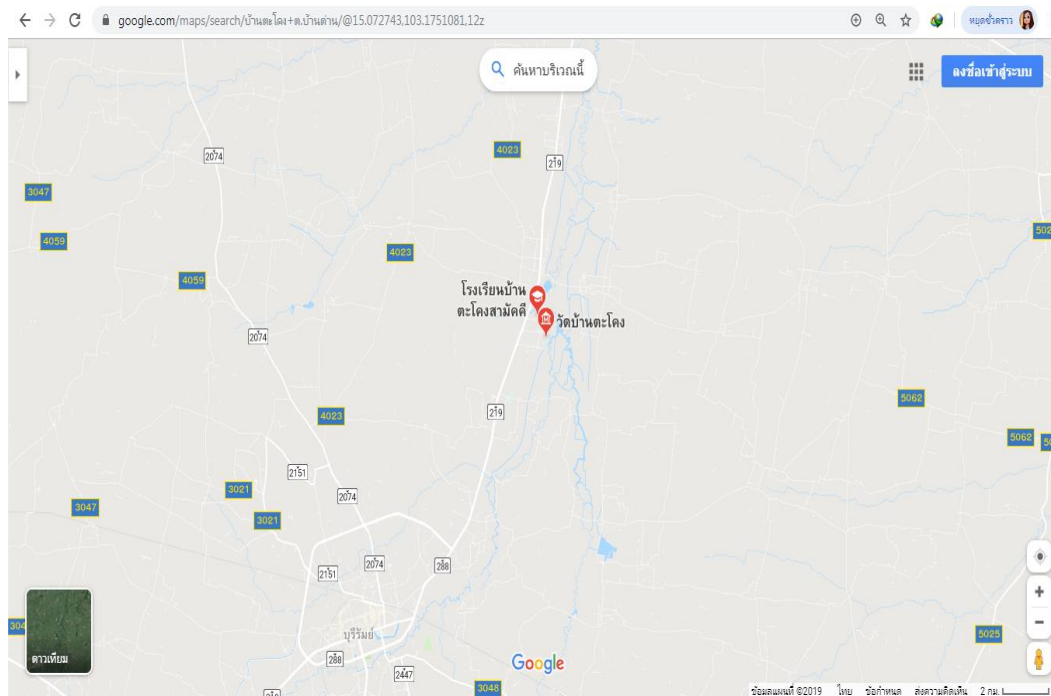
8.แผนการผลิต

8.1 สถานที่ตั้งกิจการ

ที่ตั้งสถานที่ประกอบกิจการในการขายสินค้า

รายละเอียด 22 หมู่ 8 ต. บ้านด่าน อ. บ้านด่าน จ. บุรีรัมย์ 31000

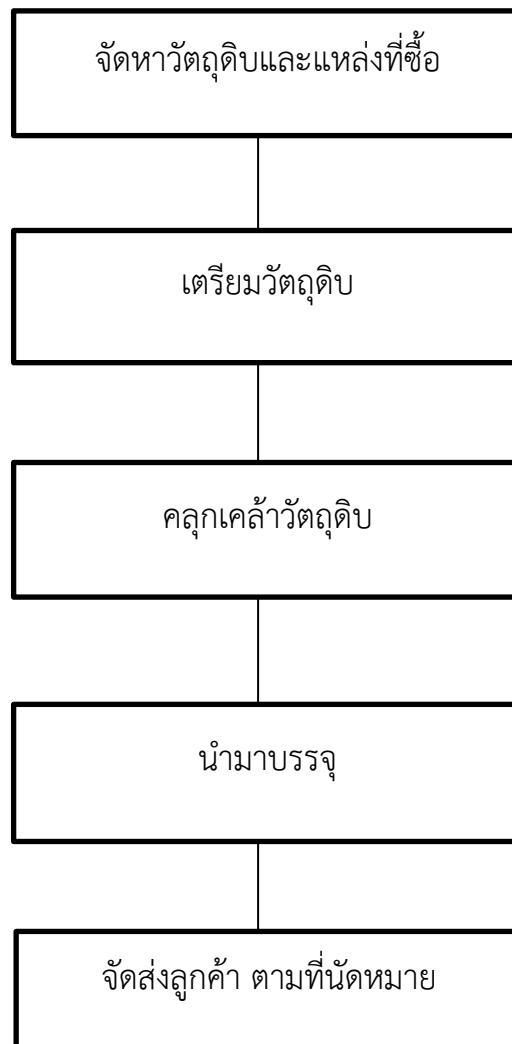
เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ 0619391572



ภาพที่ 1 ภาพแผนที่ที่ตั้งของสถานที่ ที่ใช้ในการผลิต

8.2 ขั้นตอนการผลิต/บริการ

1. จัดหาวัตถุดิบและแหล่งที่ซื้อ
2. เตรียมวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตให้พร้อม โดยการนำถั่ว งาขาวงาคั่ว ไปคั่วให้สุกและน้ำตาลแปะแซ่ หั่นสับปะรดกับมะพร้าวให้เป็นชิ้นบางๆ เล็กๆ คั้นน้ำกะทิและเตรียมน้ำใบเตยให้พร้อม
3. คลุกเคล้าวัตถุดิบที่ได้จัดเตรียม
4. นำมาปั้นใส่แพ็คเกจที่เตรียมไว้
5. นำไปจัดส่งลูกค้า ตามที่นัดหมาย



8.3 วัสดุ/อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำกระยาสารทFruity

1.แปะแซ 2.ข้าวพอง 3.ถั่วลิสง 4.ข้าวตอก 5.งาขาว+ดำ 6.น้ำตาลปี๊บ 7.สับปะรด 8.มะพร้าว
9.สีธรรมชาติ 10.ธัญชัน 11.ใบเตย 12.เตาถ่าน 13.กระทะ 14.ตะหลิว 15.ถ้วย 16.จาน 17.มีด
18.หม้อ 19.กะละมัง 20.เขียง 21.ถาด

8.4 สูตร(ส่วนผสม) กระยาสารทFruity

ส่วนผสม

1.สับปะรด 2.ข้าวพอง 3.ถั่วลิสง 4.ข้าวตอก 5.งาขาว+ดำ 6.น้ำตาลปี๊บ 7.แปะแซ 8.มะพร้าว
9.สีธรรมชาติ 10.ธัญชัน 11.ใบเตย

8.5 ขั้นตอนการผลิต



รูปภาพที่ 3 ขั้นตอนการผลิต

1.นำกะทิมาตั้งไฟทิ้งไว้ 2 นาที โดยที่ไม่ต้องคนเพราะถ้าคนกะทิจะไม่แตกมัน



รูปภาพที่ 4 ขั้นตอนการผลิต

2.นำน้ำตาลมะพร้าวมาใส่ลงไปใ้ในน้ำกะทิเคี้ยวให้น้ำตาลละลาย จนเหนียวได้ที่เหมือนยางมะตูม



รูปภาพที่ 5 ขั้นตอนการผลิต

3. นำแพะแซลงไปเคี่ยวกับกะทิและน้ำตาลให้ละลายจนเหนียว



รูปภาพที่ 6 ขั้นตอนการผลิต

4. นำน้ำใบเตยที่ได้คั้นเตรียมไว้ค่อยๆ เทลงไปในน้ำที่เคี่ยวไว้จนได้ที่



รูปภาพที่ 7 ขั้นตอนการผลิต

5. แล้วนำเอามะพร้าวที่หั่นเป็นชิ้นบางๆ ที่เตรียมไว้แล้วมาเทให้ลงไป แล้วเคี่ยวไปเรื่อยๆ



รูปภาพที่ 8 ขั้นตอนการผลิต

6. แล้วนำสับปะรดมาเทใส่ลงไป แล้วเคี่ยวต่อไปเรื่อยๆ จนน้ำเหนียวจนพอดี



รูปภาพที่ 9 ขั้นตอนการผลิต

7. นำน้ำที่เคี่ยวได้ที่แล้วนำมาคลุกเคล้ากับข้าวพองข้าวตอก พร้อมกับโรยงาขาว งาดำ ถั่วลิสง ลงไปพร้อมกับที่คลุกเคล้า ปล่อยให้ตัวกระยาสารหายร้อน



รูปภาพที่ 10 ขั้นตอนการผลิต

8. แล้วทำการปั้นเพื่อใส่บรรจุภัณฑ์แพ็คเกจ



รูปภาพที่ 11 ขั้นตอนการผลิต

9. นำมาบรรจุใส่แพ็คเกจเป็นอันเสร็จขั้นตอน

8.6 ต้นทุนการผลิต

กระยาสารทFruity

รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	รวมเงิน
ค่าวัตถุดิบ				
ข้าวพอง	1กิโล	55	55	
ข้าวตอก	ครึ่งกิโล	28	28	
มะพร้าว	4ลูก	3	12	
แปะแซ	1กิโล	32	32	
งาดำ	200กรัม	15	15	
งาขาว	200กรัม	10	10	
ถั่วลิสง	400กรัม	10	20	
สีผสมอาหาร	2กรัม	2	2	
สับปะรด	3ลูก	30	90	
น้ำตาลปีบ	1กิโล	32	32	296
ค่าวัสดุอุปกรณ์				
ถุงใส่เล็ก	70ใบ	40	40	
กล่อง 4 ช่อง	100กล่อง	225	225	
กล่องของฝัก	20กล่อง	190	190	
กระปุกหิ้ว	25กระปุก	185	185	
สติ๊กเกอร์	45ดวง	100	100	740

ตารางที่ 6 ต้นทุนการผลิต

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนการผลิต} &= (\text{ค่าวัตถุดิบ} + \text{ค่าวัสดุอุปกรณ์}) / \text{จำนวนที่ผลิตได้} \\ &= (296 + 740) / 1036 / 130 \text{ ชิ้น} \end{aligned}$$

$$\text{ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย} = 1036 / 130 = 7.97 \text{ บาท/ชิ้น}$$

1.กระยาสารทFruity แบบหนึ่งชิ้น

$$\begin{aligned} 1 \times 2.28 &= 2.28 \quad 40 / 70 = 0.57 \quad 100 / 45 = 2.22 \\ &= 2.28 + 0.57 + 2.22 \\ &= 5.07 \text{ บาท} \end{aligned}$$

2.กระยาสารทFruity(แบบกล่อง4ช่อง)

$$\begin{aligned} 4 \times 2.28 &= 9.12 \quad 225 / 100 = 2.25 \quad 100 / 45 = 2.22 \\ &= 9.12 + 2.25 + 2.22 \\ &= 13.59 \text{ บาท} \end{aligned}$$

3. กระจายสาร Fruity (แบบกล่องกระดาษของฝาก)

$$8 \times 2.28 = 18.24 \quad 190/20 = 9.5 \quad 100/45 = 2.22$$

$$= 18.24 + 9.5 + 2.22$$

$$= 29.96 \text{ บาท}$$

4. กระจายสาร Fruity (แบบกระปุกหิ้ว)

$$10 \times 2.28 = 22.8 \quad 185/25 = 7.4 \quad 100/45 = 2.22$$

$$= 22.8 + 7.4 + 2.22$$

$$= 32.42 \text{ บาท}$$

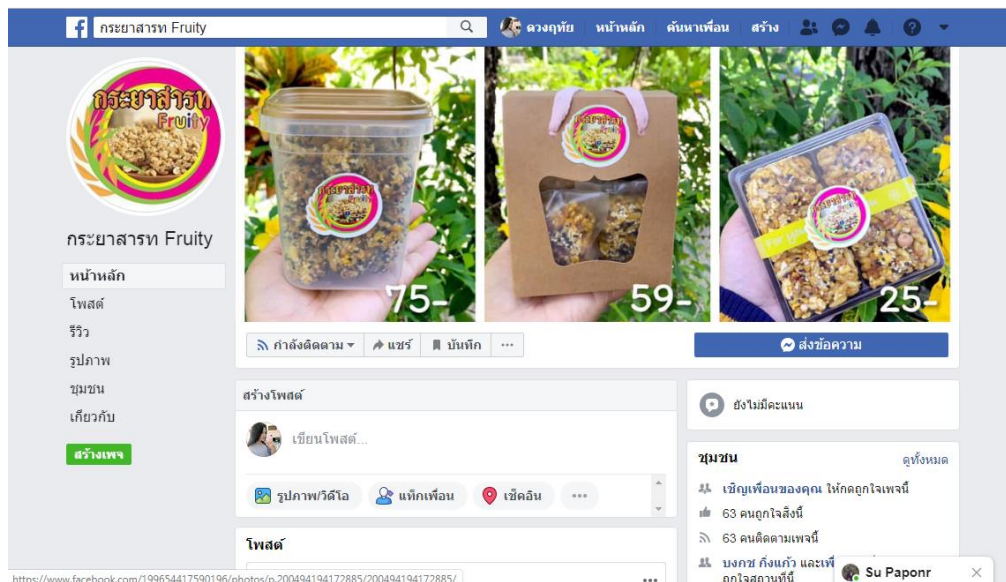
9. แผนการขายสินค้า

9.1 สถานประกอบการในการขายสินค้า

1. การขายแบบออนไลน์

ที่ตั้งสถานที่ : เพจ Facebook “ กระจายสาร Fruity ”

รายละเอียด : ใช้สำหรับการโพสต์ขายสินค้าประกอบด้วย ข้อความ รูปภาพ ตอบแชทลูกค้า นำเสนอ ลูกค้า ข้อมูลเกี่ยวกับ สินค้า รสชาติ ราคา ระยะเวลาในการส่งสินค้า ลงรูปรีวิวสินค้า



ภาพที่ 2 เพจ Facebook กระจายสาร Fruity



ภาพที่ 3 ภาพเพจเฟสบุ๊คที่ใช้ในการขายสินค้า

2. การขายแบบออฟไลน์

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านวี คาเฟ่ ตำบล ในเมือง อำเภอเมืองบุรีรัมย์ บุรีรัมย์ 31000

รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้า และทดลองการฝากขาย



รูปภาพที่ 4 ร้านวี คาเฟ่



รูปภาพที่ 5 ภาพฝากขายสินค้า

ที่ตั้งสถานที่ : เฟิส คาเฟ่ 435/85 Jira Road Naimuang, Muang, Buriram, เทศบาลเมืองบุรีรัมย์ 31000
 รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้า และทดลองการฝากขาย



รูปภาพที่ 6 ร้านเฟิส คาเฟ่



รูปภาพที่ 7 ภาพฝากขายสินค้า

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านพาน เบเกอร์รี่ ตำบล ในเมือง อำเภอเมืองบุรีรัมย์ บุรีรัมย์ 31000
 รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้า และทดลองการฝากขาย



รูปภาพที่ 8 ร้านพาน เบเกอร์รี่

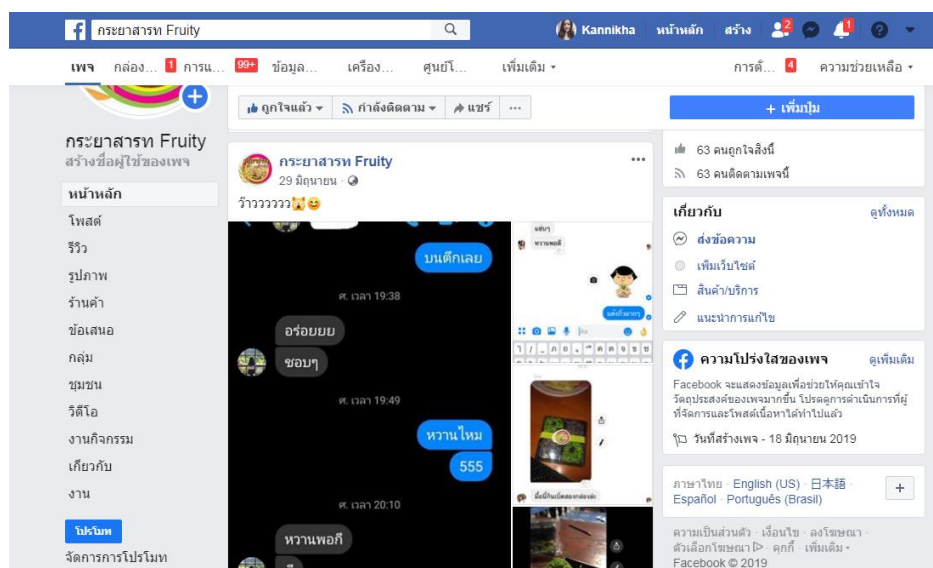


รูปภาพที่ 9 ภาพฝากขายสินค้า

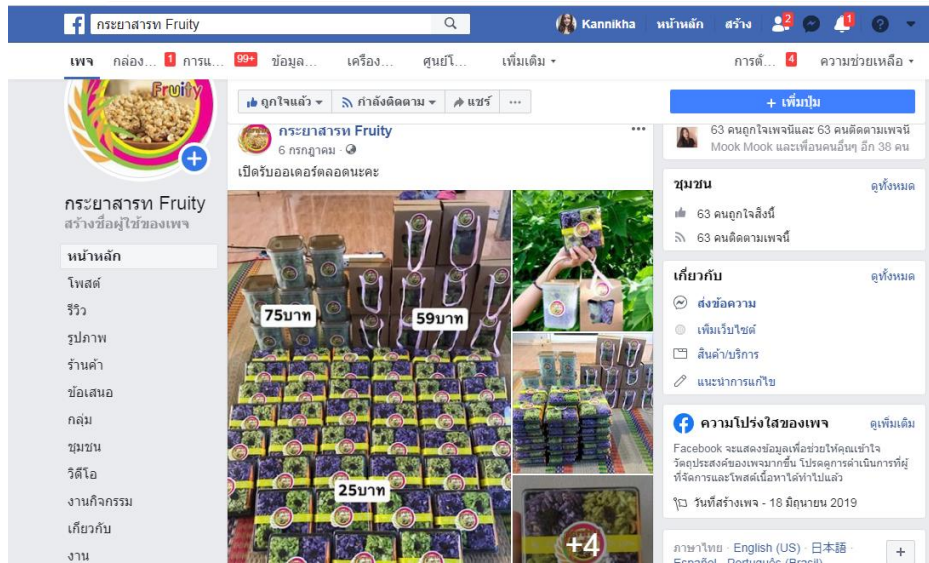
9.2 อุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า

เครื่องมือที่ใช้ในการขายแบบออนไลน์

1. การสร้างเพจเฟซบุ๊ก
2. การลงภาพถ่ายเกี่ยวกับสินค้า ที่สามารถดึงดูดลูกค้าได้
3. การลงรีวิวสินค้า จากลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปรับประทานแล้ว
4. การภาพในขณะที่จัดส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค



รูปภาพที่ 10 การลงรีวิวสินค้า



รูปภาพที่ 11 การลงภาพถ่ายเกี่ยวกับสินค้า

เครื่องมือที่ใช้ในการขายแบบออฟไลน์

1. นำตัวอย่างสินค้าไปให้ทางร้านได้ทดลองชิมก่อนตัดสินใจรับฝากขาย
2. ลงพื้นที่ให้คำแนะนำในตัวสินค้าให้กับลูกค้า



รูปภาพที่ 12 นำตัวอย่างสินค้าไปให้ทางร้านได้ทดลองชิมก่อนตัดสินใจรับฝากขาย



รูปภาพที่ 13 ลงพื้นที่ให้คำแนะนำในตัวสินค้าแก่ลูกค้า

9.3 ข้อมูลการขายสินค้า

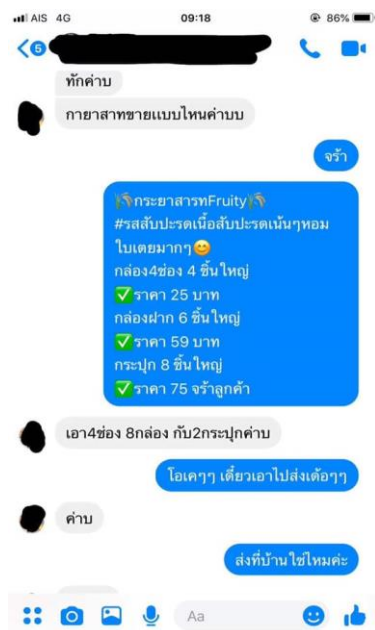
การฝากขายโดยการฝากขาย 1.ร้านเฟิน คาเฟ่ 2.ร้านวี คาเฟ่ 3.ร้านพาน เบเกอร์รี่ โดยได้ส่งสินค้าในแต่ละสัปดาห์โดยกำหนดจากลักษณะกลุ่มลูกค้าจากร้านฝากขายที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจกระยาสารท Fruity มีการนำฝากขายโดยการติดต่อผ่านหน้าร้านและมีการจัดทำเอกสารแจ้งการฝากขายสินค้าส่งสินค้าในทุกๆ สัปดาห์ หากสินค้าในร้านฝากขาย ขายไม่หมดทางกิจการจะนำกลับมาเนื่องจากสินค้าที่อยู่เกิน 1 สัปดาห์ สินค้าจะมีคุณภาพน้อยลง เพราะกระยาสารทใช้วัตถุดิบที่ดีที่สุด และมีการทำป้ายโฆษณาสินค้าผ่านป้ายซึ่งทางธุรกิจได้ฝากป้ายโฆษณาไว้ จัดตั้งหรือติดไว้ในที่ใกล้ๆผลิตภัณฑ์กระยาสารท Fruity เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ บอกถึงสรรพคุณของกระยาสารท Fruity โดยวิธีการส่งสินค้าทางธุรกิจนั้นส่งสินค้าตามจำนวนที่ทางร้านสามารถรับฝากขายได้และทางธุรกิจเห็นเหมาะสมที่จะขายหมดภายใน 1 สัปดาห์ เพื่อเป็นการป้องกันสินค้าค้างภายในร้านที่ฝากขายจนนานไป จะทำให้สินค้านั้นคุณภาพน้อยลง ในการฝากขายสินค้านั้นทางธุรกิจได้มีการจัดทำเอกสารในการรับและส่งสินค้าเพื่อป้องกันการเกิดปัญหาในเรื่องการเงิน ซึ่งหากเกิดปัญหาในการนับยอดสินค้าที่ไม่ตรงกันจากทางร้านฝากขาย ทางกระยาสารท Fruity สามารถตรวจสอบได้ และได้มีการติดตามและตรวจสอบสินค้ากับร้านฝากขายอยู่เป็นประจำเพื่อติดตามผลการขายและผลการดำเนินงาน การตอบรับยังไม่ค่อยดี ทางธุรกิจจึงมุ่งเน้นการขายพื้นที่ปากต่อการที่สามารถทำยอดขายได้ดีกว่าการขายแบบออฟไลน์โดยการนำสินค้าไปเสนอขายให้แก่ร้านเบเกอร์รี่ ร้านกาแฟ โดยอันดับแรกได้นำสินค้าไปให้ทางร้านได้ทดลองชิมแล้วบอกถึงสรรพคุณและความแตกต่างจากท้องตลาดที่มีขายทั่วไป หลังจากนั้นก็ได้มีการฝากขายสินค้าอยู่เรื่อยๆ



รูปภาพที่ 13 การจัดส่งสินค้าไปยังร้านฝากขาย

การขายผ่านออนไลน์

เป็นการนำเสนอสินค้าผ่าน Facebook ด้วยการสร้างเพจสินค้า เพื่อเป็นการโฆษณาถึงสินค้าให้ลูกค้าได้รับรู้ โดยการมีการลงรูปภาพของสินค้า การบอกถึงโปรโมชั่นของทางร้าน การลงรีวิวจากลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าไปรับประทานแล้ว บอกถึงวิธีการรับประทาน และอื่นๆอีกมากมาย เพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า แต่ผลตอบรับที่ได้ยังไม่ดีนักเนื่องจาก เป็นเพจใหม่ที่ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก และมีผู้ติดตามเพจน้อยทำให้สินค้ายังไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ



รูปภาพที่ 14 การสั่งออเดอร์ของลูกค้าผ่านทางออนไลน์

9.3.1 ข้อมูลการขายสินค้า

ลำดับ	รายการ	จำนวน (กล่อง/กระปุก)	ราคา	ยอดรวม
ลำดับ 1	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	69	1,725	1,843
	-กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	118	118	
ลำดับ 2	-แบบหนึ่งชั้น ราคา 10 บาท	2	20	2,996
	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	53	1,325	
	-กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	14	826	
	-กระปุกหิ้ว ราคา 75 บาท	11	825	
ลำดับ 3	-แบบหนึ่งชั้น ราคา 10 บาท	3	30	2,909
	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	92	2,300	
	-กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	6	354	
	-กระปุกหิ้ว ราคา 75 บาท	3	225	
ลำดับ 4	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	58	1,450	2,645
	-กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	5	295	
	-กระปุกหิ้ว ราคา 75 บาท	12	900	
ลำดับ 5	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	84	2,100	2,845
	-กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	5	295	
	-กระปุกหิ้ว ราคา 75 บาท	6	450	
ลำดับ 6	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท	72	1,800	2,872
	-กล่องของฝาก	8	472	

	ราคา 59 บาท -กระปุกหูหิ้ว ราคา 75 บาท	8	600	
สัปดาห์ 7	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท -กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	118 2	2,950 118	3,068
สัปดาห์ 8	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท ราคาส่ง 20 บาท -กล่องของฝาก ราคา 59 บาท	110 10 7	2,750 200 413	3,363
สัปดาห์ 9	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท ราคาส่ง 20 บาท -กล่องของฝาก ราคา 59 บาท -กระปุกหูหิ้ว ราคา 75 บาท	115 6 3 3	2,875 120 177 225	3,397
สัปดาห์ 10	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท ราคาส่ง 20 บาท -กล่องของฝาก ราคา 59 บาท -กระปุกหูหิ้ว ราคา 75 บาท	123 2 5 1	3,075 40 295 75	3,485
สัปดาห์ 11	-กล่อง 4 ช่อง ราคา 25 บาท ราคาส่ง 20 บาท -กล่องของฝาก ราคา 59 บาท -กระปุกหูหิ้ว ราคา 75 บาท	122 2 5 5	3,050 40 295 375	3,760
รวมทั้ง 11 สัปดาห์				33,183

9.4 ขั้นตอนการขายสินค้า

การขายสินค้าแบบออนไลน์

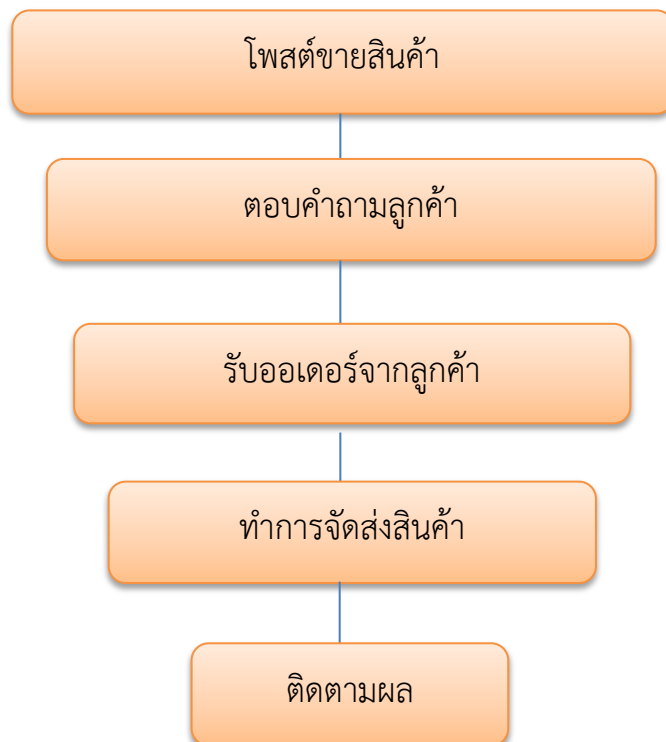
1. โพสต์ขายสินค้าหน้าเพจ facebook โดยบอกรายละเอียดสินค้า ราคา รสชาติ และภาพประกอบที่ดึงดูดผู้บริโภค

2. ตอบคำถามลูกค้าผ่านกล่องข้อความโดยแนะนำสินค้า รายละเอียดที่ชัดเจน

3. รับออเดอร์จากลูกค้า ทวนสินค้า จุดนัดรับ ให้ชัดเจน

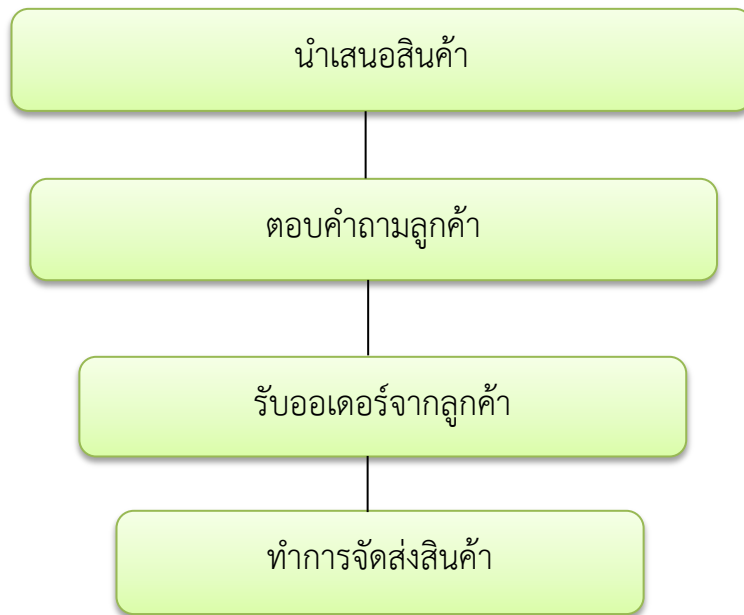
4. ทำการจัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ได้รับจากลูกค้า

5. สอบถามลูกค้าถึงความพึงพอใจหลังจากทางได้บริโภคสินค้า



การขายสินค้าแบบออนไลน์

1. นำเสนอสินค้า ราคา รสชาติ สรรพคุณ แบบปากต่อปาก
2. ตอบคำถามลูกค้า และแนะนำสินค้า รายละเอียดที่ชัดเจน
3. รับออเดอร์จากลูกค้า นัดจุดนัดรับและเวลา ให้ชัดเจน
4. ทำการจัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ได้รับจากลูกค้า



10 แผนการเงิน

10.1 งบประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินรวม ลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	ทุนครั้งที่1	กลุ่มผู้ประกอบการ	3,079	-	3,079
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น		3079		

ตารางที่ 8 งบประมาณการในการลงทุน

10.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

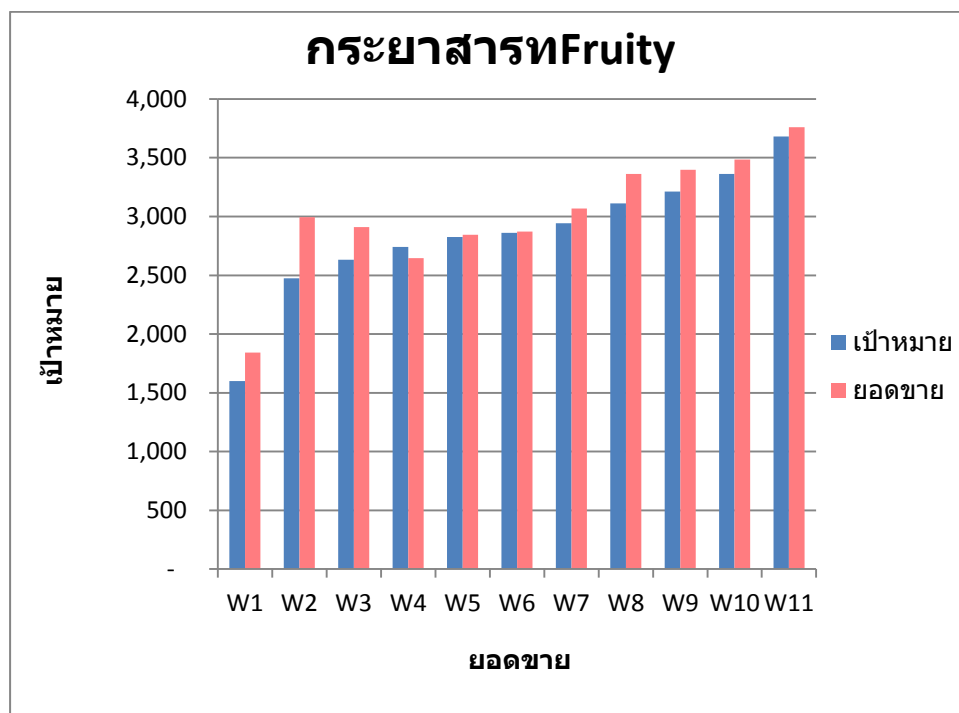
ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคา ทุน	อายุ
1.	เตาถ่าน	1	ใช้ในการทำขนมแทนการใช้ แก๊ส	-	-
2.	กระทะ	2	ใช้คั่วงาขาว, งาดำ, ถั่วลิสงและใช้ คลุกเคล้าส่วนผสม	-	-
3.	ตะหลิว	2	ใช้คนน้ำกระยาสารทและใช้ คลุกเคล้าส่วนผสม	-	-
4.	ถ้วย	2	ใช้ใส่วัตถุดิบ	-	-
5.	จาน	5	ใช้ใส่วัตถุดิบ	-	-
6.	มีด	2	ใช้หั่นสิ่งของ	-	-
7.	หม้อ	1	ใช้ในการทำน้ำกระยาสารท	-	-
8.	กะละมัง	1	ใช้ใส่กระยาสารทตอนเสร็จ	-	-
9.	เขียง	2	ใช้ไว้ลองหั่นวัตถุดิบ	-	-
10.	ถาด	1	ใช้ลองวัตถุดิบ	-	-

ตารางที่ 9 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

10.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์											รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
เป้าหมาย	1,600	2,475	2,633	2,742	2,826	2,860	2,944	3,112	3,212	3,362	3,680	31,446
ยอดขาย	1,843	2,996	2,909	2,645	2,845	2,872	3,068	3,363	3,397	3,485	3,760	33,183

ตารางที่ 10 เปรียบเทียบยอดขายแต่ละสัปดาห์



10.4 รายการทางบัญชี

บัญชีรายรับ-รายจ่าย									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	เลขที่บัญชี	หมายเลขบิล	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				เงินสดรับ	เงินสดจ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
10 มิถุนายน 2562	เงินทุน	301		3079		3,079			
12 มิถุนายน 2562	ฐานน้ำตาล(กล่อง4ช่อง)	520	1		225	2,854			
	มะเข้ไซ(1กิโล)	501	2		32	2,822			
	ข้าวพอง(1กิโล)	501	3		55	2,767			
	ถั่วลิสง	501	4		20	2,747			
	สิธรมชาติ	501	4		4	2,743			
14 มิถุนายน 2562	งาขาว	501	5		10	2,733			
	งาคั่ว	501	5		15	2,718			
	ข้าวดอก(ครึ่งกิโล)	501	5		28	2,690			
	ข้าวพอง(1กิโล)	501	5		55	2,635			
	น้ำตาลปีบ	501	5		32	2,603			
	สิธรมชาติ	501	5		4	2,599			
16 มิถุนายน 2562	กล่องคุกกี้(กล่องของฝาก)	521	6		190	2,409			
	เทปคละสีForyou	529	6		25	2,384			
	โพลีเชฟตี(กระปุกหิ้ว)	522	6		185	2,199			
	ถั่วลิสง	523	7		40	2,159			
	ถั่วลิสง	501	7		20	2,139			
	สับปะรด	501	8		130	2,009			
	มะพร้าว	501	8		3	2,006			
19 มิถุนายน 2562	ปรีนโลโก	524	9		100	1,906			
23 มิถุนายน 2562	ซองคุกกี้(ซองไซ)	525	10		35	1,871			
4 มิถุนายน 2562	เงินค้างในบัญชี(เจ้าหนี่)						3.68		3.68
23 มิถุนายน 2562	ขายสินค้า	401					130		133.68
	ขายสินค้า	401					223		356.68
26 มิถุนายน 2562	ขายสินค้า	401					120		476.68
24 มิถุนายน 2562	สิธรมชาติ(ขวด)	501	11		13	1,858			

ตารางที่ 11 รายการทางบัญชี

	มะเข้ไซ(2กิโล)	501	12		64	1,794			
	งาขาว	501	12		10	1,784			
	น้ำตาลปีบ(2กิโล)	501	12		64	1,720			
	ข้าวพอง(2กิโล)	501	13		110	1,610			
	ข้าวดอก(ครึ่งกิโล)	501	13		28	1,582			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	14		9	1,573			
	โลโก	524	15		100	1,473			
	น้ำมันรด	530	16		79	1,394			
26 มิถุนายน 2562	ขายสินค้า	401		2520		3,914			
	ฝากธนาคาร	101			2520	1,394	2,520		2996.68
	รวม						2996.68		2996.68
27 มิถุนายน 2562	เงินที่เหลือจากW1	301				1394			2996.68
30 มิถุนายน 2562	ดอกเบี้ย						5.9		3002.58
27 มิถุนายน 2562	น้ำตาลปีบ(2กิโล)	501	1		66	1,328			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	2		9	1,319			
	งาคั่ว	501	2		15	1,304			
	งาขาว	501	2		10	1,294			
	ซองคุกกี้ฝาก	525	3		70	1,224			
	สิธรมชาติ(ขวด)	501	4		13	1,211			
	สิธรมชาติ(ขวด)	501	4		13	1,198			
	สับปะรด	501	5		75	1,123			
1 กรกฎาคม 2562	สับปะรด	501	6		50	1,073			
1 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้า	401					300		
2 กรกฎาคม 2562	น้ำตาลปีบ(2กิโล)	501	7		64	1,009			
	มะเข้ไซ(1กิโล)	501	7		32	977			
	ถั่วลิสง(ครึ่งโล)	501	7		30	947			
	งาขาว	501	7		10	937			
	งาคั่ว	501	7		15	922			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	8		9	913			

ตารางที่ 12 รายการทางบัญชี

	ข้าวพอง(4กิโล)	501	8		320	593			
	ขายสินค้ารอบที่1	401		1152		1745			
	ฝากธนาคาร	101			1152	593	1152		4454.58
	ขายสินค้าส่งของW3	401					130		4584.58
3 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้ารอบที่2	401		1327		1920			
	ฝากธนาคาร	101			1327	593	1,327		5911.58
	รวม						2,915		5911.58
7 กรกฎาคม 2562	เงินทุนที่เหลือจากW2	301				593			5911.58
	ฐานน้ำตาล(กล่อง4ช่อง)	520	1		220	373			
	แอมแซ(1กิโล)	501	1		32	341			
	สีธรรมชาติ	501	1		2	339			
	น้ำตาลขี้ม	501	2		32	307			
	ส้มประด	501	3		78	229			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	4		9	220			
8 กรกฎาคม 2562	ข้าวตอก(2กิโล)	501	5		140	80			
	งาขาว	501	5		20	60			
	ถั่วลิสง	501	5		25	35			
	ส้มประด	501	5		35	0			
9 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้ารอบที่1	401		1525		1525			
	ฝากธนาคาร	101			1525	0	1,525		7436.58
	ถอนเงินทุน	302						500	6936.58
	ขายสินค้ารอบที่2	401		1120		1120			
	ฝากธนาคาร	101			1120	0	1,120		8056.58
	รวม						2,645		8056.58
14 กรกฎาคม 2562	ถอนเงินทุน	302						2579	5477.58
12 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้า	401		2,845		0			
	โลโก้	524	1		500	2,345			
14 กรกฎาคม 2562	ถุงหีบวาง	523	2		18	2,327			
	โหลเซฟตี้(กระบักหิ้ว)	522	3		185	2,142			
	ฐานน้ำตาล(กล่อง4ช่อง)	520	3		220	1,922			

ตารางที่ 13 รายการทางบัญชี

	แอมแซ(1กิโล)	501	3		32	1,890			
	ถังกาวคึกกี	525	3		30	1,860			
	กล่องคึกกี(กล่องของฝาก)	521	3		190	1,670			
	ส้มประด	501	4		70	1,600			
	น้ำตาลขี้ม(2กิโล)	501	5		66	1,534			
	งาขาว	501	5		20	1,514			
	ถั่วลิสง	501	6		20	1,494			
	ข้าวพอง(ครึ่งกิโล)	501	6		40	1,454			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	6		9	1,445			
	เงินหมุนเวียน	301			1,400	1,445			
17 กรกฎาคม 2562	ฝากธนาคาร	101			1,445	0	1,445		6,922.58
	รวม						2,845		6,922.58
20 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้า	401		2,872		0			
	ข้าวพอง(2กิโล)	501	1		160	2,712			
	ข้าวตอก(1กิโล)	501	1		70	2,642			
21 กรกฎาคม 2562	น้ำตาลขี้ม(1กิโล)	501	2		32	2,610			
	แอมแซ(1กิโล)	501	2		32	2,578			
	ถั่วลิสง	501	2		30	2,548			
	งาขาว	501	2		10	2,538			
	งาดำ	501	2		10	2,528			
	มะพร้าว(9ลูก)	501	3		27	2,501			
	ส้มประด	501	4		70	2,431			
22 กรกฎาคม 2562	แอมแซ(2กิโล)	501	5		64	2,367			
	งาขาว	501	5		10	2,357			
	ส้มประด	501	6		55	2,302			
	ถ่าน	526	7		300	2,002			
	น้ำมันรถ	530	7		300	1,702			
	เงินหมุนเวียน	301			1,170	1,702			
	ฝากธนาคาร	101			1,702	0	1,702		8,624.58
24 กรกฎาคม 2562	จ่ายเงินค้างบัญชี(เจ้าหนี้)							6	8,618.58

ตารางที่ 14 รายการทางบัญชี

	รวม						2,872		8,618.58
25 กรกฎาคม 2562	ขายสินค้า	401		3,068			0		
25 กรกฎาคม 2562	ชงคักฝักาว	525	1		35	3,033			
	กลองใส(กลอง4ช่อง)	520	2		220	2,813			
	สับปะรด	501	3		70	2,743			
	น้ำตาลปีบ(2กิโล)	501	4		64	2,679			
	มะเข้(2กิโล)	501	4		64	2,615			
	งาขาว+ดำ	501	4		20	2,595			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	5		12	2,583			
29 กรกฎาคม 2562	อัญชัน(1ห่อ)	501	6		30	2,553			
	งาขาว	501	6		10	2,543			
	งาดำ	501	6		10	2,533			
	ข้าวพอง	501	7		120	2,413			
	กลองใส(กลอง4ช่อง)	520	8		220	2,193			
	สับปะรด	501	9		70	2,123			
	มะพร้าว(3ลูก)	501	10		9	2,114			
	เงินหมุนเวียน	301				954			2,114
31 กรกฎาคม 2562	ฝากธนาคาร	101			2,114		2,114		10,732.58
	รวม						3,068		10,732.58
3 สิงหาคม 2562	ขายสินค้า	401		3,363			0		
4 สิงหาคม 2562	น้ำตาลปีบ(2กิโล)	501	1		64	3,299			
	ถั่วลิสง	501	1		35	3,264			
	มะเข้(2กิโล)	501	1		64	3,200			
	งาดำ+ขาว	501	1		20	3,180			
	ถุ้งมือ	527	1		20	3,160			
	สับปะรด	501	2		70	3,090			
	ข้าวพอง(3กิโล)	501	3		240	2,850			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	4		12	2,838			
5 สิงหาคม 2562	กลองใส(กลอง4ช่อง)	520	5		220	2,618			
	ถุ้งมือ	523	5		25	2,593			

ตารางที่ 15 รายการทางบัญชี

	งาดำ	501	5		15	2,578			
	เทปคละสีForyou	529	5		25	2,553			
	งาขาว	501	5		15	2,538			
	มะเข้	501	5		32	2,506			
	ชงคักฝัก	525	6		35	2,471			
	ป้ายราคา	528	7		10	2,461			
	สับปะรด	501	8		65	2,396			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	9		12	2,384			
	เงินหมุนเวียน	301				979			2,384
7 สิงหาคม 2562	เงินฝากธนาคาร	101			2,384		2,384		13,116.58
	รวม						3,363		13,116.58
9 สิงหาคม 2562	ขายสินค้า	401		3,397			0		
9 สิงหาคม 2562	มะเข้	501	1		32	3,365			
	น้ำตาลปีบ	501	1		32	3,333			
	ถั่วลิสง	501	1		30	3,303			
	สับปะรด	501	2		75	3,228			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	3		12	3,216			
13 สิงหาคม 2562	ข้าวพอง(3กิโล)	501	4		240	2,976			
	ข้าวคอก(1กิโล)	501	4		70	2,906			
	ถั่วลิสง	501	5		30	2,876			
	น้ำตาลปีบ	501	5		32	2,844			
	งาดำ	501	5		15	2,829			
	งาขาว	501	5		10	2,819			
	มะเข้(2กิโล)	501	5		64	2,755			
	สับปะรด	501	6		60	2,695			
	กลองคักฝัก(หูเชือกคราฟ)	521	7		190	2,505			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	8		12	2,493			
	เงินหมุนเวียน	301				904			2,493
14 สิงหาคม 2562	เงินฝากธนาคาร				2,493		2,493		15,609.58
	รวม						3,397		15,609.58

ตารางที่ 16 รายการทางบัญชี

18 สิงหาคม 2562	ถอนเงินจากธนาคาร	301		1,000		1,000		1000	14609.58
	กลองใส(กลอง4ช่อง)	520	1		220	780			
	มะเข้(2กิโล)	501	1		64	716			
	น้ำตาลมีม(2กิโล)	501	2		66	650			
	สับปรด(1ถุงใหญ่)	501	3		140	510			
	มะพร้าว(9ลูก)	501	4		27	483			
	ข้าวพอง(1กิโล)	501	5		80	403			
19 สิงหาคม 2562	งาขาว	501	6		10	393			
	ถั่วลิสง	501	6		35	358			
	ถุ้งมือ	527	6		20	338			
	โลโก้	524	7		300	38			
	ขายสินค้า	401		3,485			3,485		18,094.58
	รวม						3,485		18,094.58
26 สิงหาคม 2562	ทุน	301		38		38			
26 สิงหาคม 2562	ถอนเงินจากธนาคาร	301		1,200		1,238		1200	16,894.58
	สับปรด	501	1		140	1,098			
	กลองใส(กลอง4ช่อง)	520	2		220	878			
	เทปคละสีForyou	529	2		25	853			
	งาขาว+ดำ	501	3		30	823			
	ถั่วลิสง	501	3		35	788			
	มะเข้ (1กิโล)	501	3		33	755			
	น้ำตาลมีม	501	3		32	723			
	ข้าวพอง(1กิโล)	501	4		80	643			
	มะพร้าว	501	5		36	607			
27 สิงหาคม 2562	ถั่วลิสง	501	6		35	572			
	งาขาว	501	6		15	557			
	มะเข้ (1กิโล)	501	6		33	524			
	ถุ้งหิมาง	523	6		24	500			
	น้ำมันรถ	530	7		250	250			
	ค่าน้ำ	531	8		150	100			

ตารางที่ 17 รายการทางบัญชี

	ค่าไฟ	531	8		100	-			
	ขายสินค้า	401		3,760			3,760		20,654.58
	รวม						3,760		20,654.58
2 กันยายน 2562	ถอนเงินจากธนาคาร	301		450		450		450	20,204.58
2 กันยายน 2562	ฐานน้ำตาล(กลอง4ช่อง)	520	1		220	230			
	มะเข้ (ครึ่งกิโล)	501	2		18	212			
	ข้าวพอง(1กิโลครึ่ง)	501	3		140	72			
	มะพร้าว(4ลูก)	501	4		12	60			
	สับปรด	501	5		40	20			
	น้ำตาลสังจาน	531	6		20	0			
	ขายสินค้า	401		1,843			1,843		22,047.58
	รวม						1,843		22,047.58

ตารางที่ 18 รายการทางบัญชี

10.5 รายการทางการเงิน
(Book Bank)

วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
31/01/62	PPSDTR		1,300.00	*****6,003.68	919040
15/02/62	SWCA	2,000.00		*****4,003.68	5604127
15/02/62	PPSDTR		1,600.00	*****5,603.68	919040
03/03/62	SDCA		6,500.00	*****12,103.68	5604127
07/03/62	PPSDTR		800.00	*****12,903.68	919040
09/03/62	SWCA	12,900.00		*****3.68	6003389
02/06/62	PPSDTR		1,500.00	*****1,503.68	919040
04/06/62	SWCA	1,500.00		*****3.68	5656630
23/06/62	PPSDTR		130.00	*****133.68	919040
23/06/62	PPSDTR		223.00	*****356.68	919040
26/06/62	PPSDTR		120.00	*****476.68	919040
26/06/62	SDCA		2,520.00	*****2,996.68	6010641
30/06/62	IIPS		5.90	*****3,002.58	9400
01/07/62	ORSDT		300.00	*****3,302.58	919001
02/07/62	SDCA		1,152.00	*****4,454.58	6003389
02/07/62	PPSDTR		130.00	*****4,584.58	919040
03/07/62	SDCA		1,327.00	*****5,911.58	6010641
05/07/62	SDCA		1,525.00	*****7,436.58	6010641
09/07/62	MASWC	500.00		*****6,936.58	911047
10/07/62	SDCA		1,120.00	*****8,056.58	5203809
14/07/62	SWCA	2,579.00		*****5,477.58	5656630
17/07/62	SDCA		1,445.00	*****6,922.58	6003389

200024217263

สลากออมสินพิเศษ "สลากออมสินไม่กินทุน"
เป็นโครงการออมทรัพย์และเสี่ยงโชค คือสลากออมสินพิเศษมีสิทธิถูกรางวัล
สามารถได้รับเงินต้นคืนพร้อมดอกเบี้ย

รูปภาพที่ 15 Book Bank

วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
24/07/62	PPSDTR		1,702.00	*****8,624.58	919040
* 24/07/62	MPPOFFS	6.00		*****8,618.58	930050
31/07/62	SDCA		2,114.00	*****10,732.58	5656630
07/08/62	SDCA		2,384.00	*****13,116.58	5656630
14/08/62	SDCA		2,493.00	*****15,609.58	5656630
18/08/62	MPPOFF	1,000.00		*****14,609.58	930050
21/08/62	SDCA		3,485.00	*****18,094.58	5203809
25/08/62	MPPOFFS	1,200.00		*****16,894.58	930050
28/08/62	SDCA		3,760.00	*****20,654.58	5656630
02/09/62	MPPOFF	450.00		*****20,204.58	930050
04/09/62	SDCA		1,843.00	*****22,047.58	5656630

รูปภาพที่ 16 Book Bank

10.6 งบกำไรขาดทุน

กระจาสารฟรุตี้ งบกำไรขาดทุน ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน-สิงหาคม 2562 (11 week)						
ขาย						33,183.58
หัก	ต้นทุนขาย					
	วัตถุดิบ	แบะแซใส		692		
		ข้าวพอง		1,640		
		ถั่วลิสง		345		
		งาขาว+งาดำ		325		
		ข้าวตอก		336		
		น้ำตาลปีบ		646		
		สับปะรด		1,293		
		มะพร้าว		219		
		สีธรรมชาติ		49		
		อัญชัญ		30	5,575	
	ค่าใช้จ่ายในการผลิต	กล่อง4ช่อง		1,985		
		กล่องของฝาก		570		
		โหลเซฟตี้(กระจาสารหิ้ว)		370		
		ถุงใส ถุงหิ้วบาง		107		
		โลโก้		1,000		
		ซองคูกี้ซองใส		205		
		ถ่าน		300		
		ถุงมือ		40		
		ป้ายราคา		10		
		เทป For you		75		
		ค่าสาธารณูปโภค		270		
					4,932	10,507
กำไรขั้นต้น						22,676.58
หัก	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	ค่าน้ำมันรถ				629
กำไรสุทธิ						22,047.58

ตารางที่ 19 รายการเดินบัญชี

งบกำไรขาดทุน				
กระจาสารFruity				
หน่วย:บาท				
ขาย				33,183.58
หัก	ต้นทุนขาย			
	วัตถุดิบ		5,575	
	ค่าใช้จ่ายในการผลิต		4,932	10,507
กำไรขั้นต้น				22,676.58
หัก	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ			
	ค่าน้ำมันรถ		629	629
กำไรสุทธิ				22,047.58

ตารางที่ 20 รายการเดินบัญชี

10.7 งบดุล

กระจยาสารท Fruity งบดุล ณ วันที่ 4 กันยายน 2562				
สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
สินทรัพย์หมุนเวียน			ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด	-		ทุน	-
เงินฝากธนาคาร	22,047.58		บวก กำไรสุทธิ	22,047.58
ผลรวม	22,047.58			22,047.58
ส่วนต่าง	-			

ตารางที่ 21 รายการเดินบัญชี

10.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	100%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	716.06%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	68.34%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	68.34%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	66.44%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	66.44%

ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

11. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	การผลิตสินค้ามีกระบวนการหลายขั้นตอน	- การผลิตสินค้าได้ล่าช้า - ใช้เวลาในการผลิตที่ค่อนข้างนาน	- จัดกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามขั้นตอน - แบ่งหน้าที่กันในสมาชิกกลุ่มอย่างเป็นระบบ
2	วัตถุดิบในการผลิตที่ซื้อร้านค้าประจำมีการเปิด-ปิดที่ไม่แน่นอน	- ทำให้เสียเวลาในการเดินทาง - ทำให้การผลิตสินค้าล่าช้ายิ่งขึ้น	- การหาร้านสำรองไว้ในกรณีที่ฉุกเฉิน - ทำการขอเบอร์ทางร้านไว้เพื่อติดต่อสอบถามให้แน่ชัด

ตารางที่ 23 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ภาคผนวก

1. ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 1



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 2



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 3



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 4



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 5



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 6



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 7



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 8



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 9



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 10



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 11

ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

สรุปองค์ความรู้

ธุรกิจ กระจายสาร Fruity

1. องค์ความรู้ที่ 1

1.1 ประเด็นความรู้

การคิดออกแบบแพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้านำโดยพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้และกลุ่มอายุได้มีการลงพื้นที่เพื่อเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดีที่สุดและมีคุณภาพตามที่ได้วางแผนไว้

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

การคิดออกแบบแพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค สํารวจร้านค้าและวัตถุดิบตามท้องตลาดเพื่อนำมาผลิตสินค้า ราคาของวัตถุดิบ

1.2.2 การดำเนินการ

กลุ่มเราได้ลงสำรวจดูแพ็คเกจตามท้องตลาดและร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ในการผลิตขนม ทำให้รู้ว่าจะออกแบบแพ็คเกจให้เข้ากับตัวโปรดักส์ กลุ่มเราจึงได้เลือกแพ็คเกจ 4 แบบให้เหมาะสมกับตัวสินค้าและสะดวกต่อกลุ่มลูกค้าผู้บริโภค 1. แบบ 1 ขึ้นเหมาะสำหรับลูกค้าที่สนใจอยากชิม 2. แบบกล่อง 4 ช่อง 3. แบบกล่องของฝาก และแบบสุดท้ายแบบกระปุกหิ้ว ทั้ง 3 แบบนี้เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าในวัยทำงาน สะดวกต่อการรับประทาน และเป็นของฝาก ในการจัดหาซื้อวัตถุดิบที่กลุ่มเราจะนำมาผลิตกระจายสาร อันดับแรกได้สำรวจร้านค้า สํารวจราคาของวัตถุดิบต่างๆว่าราคาแต่ละร้านมีคุณภาพของวัตถุดิบและความแตกต่างด้านราคาอย่างไร

1.2.3 การเปรียบเทียบ

จากการที่ได้ลงสำรวจแพ็คเกจตามแต่ละร้าน มีราคาที่ไม่เท่ากันแต่แพ็คเกจเหมือนกันกลุ่มเราจึงตัดสินใจเลือกร้านที่ราคาถูกกว่า เพราะกลุ่มเราได้ดูแล้วว่าคุณภาพเหมือนกัน ในการสํารวจหาซื้อวัตถุดิบทำให้รู้ถึงการซื้อวัตถุดิบว่าร้านไหนดีมีคุณภาพราคาไม่แพงจนเกินไป ในแต่ละร้านราคาและคุณภาพราคาไม่เหมือนกัน กลุ่มเราเลยได้เลือกร้านที่ดีมีคุณภาพ เพราะในการทำขนมในแต่ละรอบต้องเลือกวัตถุดิบที่ดี จึงทำให้ขนมกระจายสารออกมามีคุณภาพต่อผู้บริโภค

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ในการซื้อสินค้าแต่ละร้านเราต้องเลือกดูสินค้าที่ใหม่ไม่มีรอยชำรุดเสียหาย ตรวจสอบเช็คสินค้าทุกครั้งก่อนชำระเงิน

1. องค์ความรู้ที่ 2

1.1 ประเด็นความรู้

การวางแผนในการหากลุ่มลูกค้า การค้นหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพสามารถทำได้โดย

1. การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น การลงพื้นที่ การขายออนไลน์ การฝากขาย
2. การทดลองขายตามช่องทางต่างๆเป็นระยะเวลาที่กำหนด
3. เปรียบเทียบยอดขายในแต่ละช่องว่าช่องทางใดมียอดขายมากที่สุด / ช่องทางใดมีความสามารถในการสร้างโอกาสการขายในการขายในอนาคต

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

การวางแผนหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.2.2 การดำเนินงาน

ได้ลงพื้นที่เพื่อนำเสนอสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองชิม เช่น บุคลากรในมหาวิทยาลัย บุคลากรในหน่วยงานรัฐ ชาวบ้านในชุมชน กลุ่มวัยรุ่นที่รักสุขภาพลดน้ำหนัก(ดีท็อกซ์) และได้นำสินค้าไปเสนอร้านกาแฟร้านเบเกอรี่เพื่อที่จะฝากขายสินค้า การสร้างเพจ Facebook (กระยาสารทFruity) เพื่อโปรโมทสินค้าและขายสินค้าให้เป็นที่รู้จักและเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

1.2.3 การเปรียบเทียบ

ได้ทำการเปรียบเทียบกลุ่มของลูกค้าที่ต้องการบริโภคในตัวสินค้าและสนใจในตัวสินค้า เพื่อที่จะหากลุ่มของลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริง ทำการเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าในการตอบรับของลูกค้าผ่านทางออนไลน์ ร้านค้าที่ฝากขาย และการขายสินค้าแบบปากต่อปาก ว่าการจำหน่ายในช่องทางไหนมีการตอบรับดีกว่ากันการขายแบบปากต่อปากจะขายดีกว่า เพราะได้พูดคุยแนะนำสินค้าบอกถึงสรรพคุณของสินค้าว่า ขนมกระยาสารทFruity มีความแตกต่างจากท้องตลาดอย่างไร ทำให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น

1.2.4 การดำเนินการแก้ไข/ปรับปรุง

จากการนำสินค้าไปฝากร้านค้าขายผลตอบรับไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะลูกค้าไม่ทราบถึงสรรพคุณขนมกระยาสารทFruity ว่ามีความแตกต่างจากท้องตลาดอย่างไร แก้ไขโดยการนำป้ายกระดาษเขียนบอกรายละเอียดของสินค้าไปวางไว้หน้าขนมตามร้านที่ฝากขาย – การขายทางเพจที่ยังไม่เป็นที่ตอบรับมากนักเนื่องจากระยะเวลาในการโปรโมทเพจมีระยะเวลาสั้น จึงทำให้ไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากนักแก้ไขโดยการโปรโมทสินค้าสม่ำเสมอ และให้สมาชิกในกลุ่มแชร์ข้อมูลจากเพจไปที่หน้าเฟสบุคคลส่วนตัว เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

1. องค์ความรู้ 3

1.1 ประเด็นความรู้

การทดลองผลิตสินค้า(ขนมกระยาสารทFruity) การผลิตสินค้าให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อนั้นต้องทำให้ผู้บริโภคสามารถรับรู้ได้ถึงประสาทสัมผัสทั้งหมด ประกอบด้วย การทำสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น กลิ่น โดยการเพิ่มการรับรู้ถึงสินค้าเมื่อเปิดบรรจุภัณฑ์ รสชาติโดยการเชื่อมโยงการสินค้าที่เป็นการดีที่ออกซ์โดยการเพิ่มรสชาติเปรี้ยว แต่เนื้อสัมผัสที่แตกต่าง และรับรู้ถึงปัญหาและข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นในขั้นตอนของการผลิตสินค้า

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

สมาชิกในกลุ่มช่วยกันคิดว่าเราจะเอาผลไม้ชนิดใดเป็นส่วนผสมในการทำกระยาสารทFruity จึงเลือกสับปะรดเพราะมีรสชาติหวานอมเปรี้ยวยังมีสรรพคุณช่วยในกระบวนการขับถ่ายดีที่ออกซ์ และได้ทำการแบ่งหน้าที่ในการจัดหาซื้อวัตถุดิบ การเตรียมวัตถุดิบ การจัดเตรียมอุปกรณ์ในการผลิต และดำเนินการทดลองผลิตสินค้า

1.2.2 การดำเนินงาน

การจัดหาวัตถุดิบและเตรียมวัตถุดิบในการทำกระยาสารท โดยมีการนำเอาสับปะรดหั่นเป็นชิ้นเล็กบาง นำไปเตยมาปั่นให้ละเอียดจากนั้นคั้นให้ได้น้ำไปเตย นำมะพร้าวมาขูดเพื่อที่คั้นให้ได้กะทิ และนำมะพร้าวมาหั่นให้เป็นชิ้นบางๆไว้ จากนั้นนำถั่ว งาขาว งาดำ มาคั่วให้สุกพอดี เมื่อเตรียมวัตถุดิบเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงตั้งเตาทำน้ำเชื่อมกระยาสารทเพื่อที่จะนำไปคลุกเคล้ากับข้าวพอง ข้าวตอก เพื่อให้ได้ตามความต้องการตามสูตรที่เราได้คิดไว้

1.2.3 การเปรียบเทียบ

หลังจากที่ได้ทดลองผลิตสินค้า พบว่าข้าวพองที่ได้ผสมคลุกเคล้ากับน้ำเชื่อมที่กำลังร้อนทำให้ข้าวไม่เกาะตัวจึงทำให้ปั้นไม่ได้รูปทรง กลุ่มเราเลยนำมาเปรียบเทียบโดยการนำน้ำคลุกเคล้ากระยาสารทพักให้หายร้อนก่อนจึงนำมาปั้น ข้าวเกาะตัวกันปั้นเป็นรูปทรงได้ตามที่ต้องการ และการเปรียบเทียบของน้ำเชื่อมกะทิกับน้ำตาล ถ้าเราอยากให้อีสวย ต้องเคี่ยวกะทิกับน้ำตาลจนเป็นสีน้ำตาลเข้ม เพราะเวลาเราใส่น้ำไปเตยลงไปจะทำให้ น้ำไปเตยเป็นสีเขียวเข้ม เวลาคลุกเคล้ากับข้าวพองจะทำให้มีสีสันทสวยงาม

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ในการผลิตกระยาสารทใส่แอมะแซ่มากเกินไปทำให้กระยาสารทแข็งจนเกินไป แก้ไขโดยการลวกแอมะแซ่ให้น้อยลง บางรอบใส่น้อยจนเกินไปทำให้กระยาสารทไม่เกาะตัวปั้นไม่ได้ แก้ไขโดยการนำถั่วมาตวงแอมะแซ่ให้มีปริมาณที่พอดี

1. องค์ความรู้ที่ 4

1.1 ประเด็นความรู้

การวัดผลการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภคสามารถทำได้โดยการสอบถามความคิดเห็นโดยตรง และนำมาปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้บริโภค ยังมีหลักในเกณฑ์วัดว่าประสบความสำเร็จหรือไม่คือ “การกลับมาซื้อซ้ำของผู้บริโภค”

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

การสอบถามความพึงพอใจความต้องการของผู้บริโภค ได้มีการวางแผนในการลงพื้นที่สอบถามความคิดเห็นโดยตรงของกลุ่มลูกค้าผู้บริโภค

1.2.2 การดำเนินการ

ได้มีการสอบถามหลังการขายโดยการได้สอบถามความพึงพอใจของลูกค้า ในเรื่องของรสชาติว่าลูกค้ามีความพึงพอใจมากน้อยเพียงใดและลูกค้าได้มีการติชมในรสชาติของขนม เพื่อที่จะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขให้ออกมาดีตามที่ตั้งเป้าหมายไว้และได้ทำการสอบถามถึงเรื่องของราคาว่าราคาสินค้าเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่

1.2.3 การเปรียบเทียบ

จากการได้สอบถามความพึงพอใจหลังการขาย ทำให้กลุ่มเรากลับมาปรับปรุงตามที่ลูกค้าแนะนำเพื่อทำให้ลูกค้าพอใจในตัวสินค้า และลูกค้าได้กลับมาซื้อซ้ำ

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ได้นำคำที่ลูกค้าติชมมาแก้ไขและปรับปรุงรสชาติของขนมกระยาสารท เช่น ลูกค้าติชมเรื่องของขนมที่ใส่สับปะรดน้อยจนเกินไป จึงได้ปรับปรุงแก้ไขโดยการเพิ่มสับปะรดให้มากขึ้นตามที่ลูกค้าได้แนะนำ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเรากลับมาดีตามความต้องการของผู้บริโภค

ผลการเรียนรู้รายบุคคล

1. นายปณณรจน์ พรสิทธิไพศาล

องค์ความรู้ที่ได้ การทำงานเป็นทีม ได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่นที่ไม่เคยทำงานด้วย มีการพูดคุยกัน แลกเปลี่ยนความคิดเห็น เคารพการตัดสินใจของผู้อื่น การให้เกียรติเพื่อนร่วมงาน ความสามัคคีภายในกลุ่มในการทำงานเป็นทีมคือเรามีจุดมุ่งหมายเดียวกันคือให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้และให้งานออกมาอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากที่สุด

2. นางสาววรรณิกา นาควงค์

1. ได้เห็นถึงความสามัคคีของสมาชิกภายในกลุ่มปฏิบัติหน้าที่ที่ตนเองได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่
2. ได้รู้ถึงการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในธุรกิจของตนเองเพื่อให้การปฏิบัติงานบรรลุตามวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ได้ทักษะในหลายๆด้าน เช่น ทักษะด้านการพูด ทักษะด้านการทำงานร่วมกับคนอื่น ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ เป็นต้น

3. นางสาววรรณิกา บัวหอม

1. ได้รู้ถึงวิธีการทำขนมกระยาสารท
2. สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประกอบอาชีพเสริมได้
3. ช่วยฝึกประสบการณ์การทำงานกลุ่มให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
4. รู้จักการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสินค้ามากยิ่งขึ้น
5. ได้รู้ถึงเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีอายุการเก็บรักษาไว้ได้นานยิ่งขึ้น

4. นางสาวสุภาพร ใจกล้า

องค์ความรู้ที่ได้ ได้เริ่มเรียนรู้และทำกลุ่มธุรกิจจำลองขนมกระยาสารท Fruity ทำให้รู้ว่าการเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นยาก เป็นการทดสอบฝีมือของตัวเองอย่างหนึ่ง การทำงานเป็นทีมนั้นถือว่าไม่ง่าย เพราะเราต้องรับฟังความคิดเห็นของทุกคนในกลุ่ม เราต้องทำงานเป็นทีม เพราะต้องทำทุกอย่างด้วยกันและเมื่อเกิดปัญหาก็คงต้องหาวิธีแก้ไขปัญหาด้วยกัน จากการทำธุรกิจจำลองเป็นกลุ่มทำให้ได้ฝึกทักษะด้านการบริหาร ฝึกทักษะด้านความอดทน ทักษะการทำงานร่วมกับผู้อื่น และยังเป็นการพัฒนาศักยภาพของตัวเองเกือบทุกด้าน

5. นางสาวดวงฤทัย ทิณวงศ์

องค์ความรู้ที่ได้ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการวางแผนในการทำธุรกิจ ได้ความรู้เกี่ยวกับการทำงานเป็นทีมและคิดงานอย่างเป็นระบบ ได้เรียนรู้การลองผิดลองถูกตั้งแต่เริ่มการผลิตได้ทำการคิดว่าจะเอาผลไม้เข้ากับกระยาสารทและมีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่าย(ดีท็อกซ์) การผลิตน้ำกระยาสารทถ้าเราใส่แปะแซน้อยจนเกินไปจะปั่นเป็นรูปทรงไม่ได้หรือถ้าเราเคี้ยวน้ำกระยาสารทจนเหนียวเกินไปจะทำให้ขนมแข็งจนปั่นไม่ได้เหมือนกัน ไม่รู้วิธีแก้ปัญหาโดยการดูว่าน้ำกระยาสารทได้ที่หรือยัง โดยการลองตักน้ำกระยาสารทขึ้นมาดูว่าเหมือนยางมะตูมไหมถ้าเหมือนยางมะตูมแปลว่าใช้ได้ และวิธีดูอีกแบบคือนำน้ำกระยาสารทหยดลงถ้วยที่มีน้ำเปล่าถ้าหยดลงไปแล้วน้ำกระยาสารทจับตัวเป็นก้อนแปลว่าได้ที่แล้ว และได้รู้ถึงว่าถ้าเรานำน้ำใบเตยที่ยังไม่แก่จะทำให้สีของขนมกระยาสารทอ่อนไม่น่ารับประทานเราเลยนำน้ำใบเตยที่แก่มาปั่นเอาน้ำสีจะเข้มข้นทำให้ขนมกระยาสารทมีสีของใบเตยทำให้น่ารับประทานมากยิ่งขึ้นและมีกลิ่นหอม และได้ทำการแบ่งหน้าที่งานกันอย่างเป็นระบบในการรับผิดชอบทำให้การผลิตสินค้าได้รวดเร็วขึ้น เพราะเราได้รู้หน้าที่ของตนเองและได้รู้ในการลงตลาดชุมชนเพื่อเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และการทำงานเป็นทีมที่ช่วยกันคิดในการเลือกแพ็คเกจที่มีความโดดเด่นและแตกต่างจากตามท้องตลาดทั่วไป โดยได้นึกถึงความสะดวกในการพกพาของผู้บริโภค ในทีมจะพูดคุยกันตลอดการทำงานช่วยกันออกความคิดทำให้การทำงานออกมาได้ดี และได้ศึกษาช่องทางทางการจัด

จำหน่ายว่ามีช่องทางไหนบ้าง ถึงสินค้าเราจะขายได้และลูกค้ารู้จักมากยิ่งขึ้น โดยได้ทำการขายทางออนไลน์ เปิดเพจเฟซบุ๊ก แต่เพจคนติดตามน้อยเพราะเป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่ม ทางทีมได้พูดคุยกันในทางแก้ปัญหา โดยการโพสต์และแชร์ไปเฟสส่วนตัวของทีมงานทุกคนทำให้ลูกค้าได้รู้จักกับขนมเรามากขึ้นแต่ก็ยังขายได้ไม่ดึ้นัก และ ได้ทำการนำไปฝากขายกับทางร้านวี คาเฟ่,ร้านเฟิส คาเฟ่,ร้านพาน เบเกอร์รี่ ผลตอบรับก็ยังไม่ค่อยดีนัก ทีมงานเลยคิดกลยุทธ์ในการลงพื้นที่ในการทำการขายแบบปากต่อปากโดยเจาะไปกลุ่มเป้าหมายให้ผลตอบรับ ออกมาดีมา ทำให้นักขนมเราขายได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ รู้วิธีการพูดให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าของเรา และยังทำให้มีความกล้าแสดงออกมันยิ่งขึ้น และได้จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในแต่ละอาทิตย์ รู้จักการทำงานกำลัง ขาดทุน งบดุล และงบต่างๆ และได้รู้วิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เพราะเราเป็นทีมที่มีการช่วยเหลือกันจนเกิดการ ทำงานเป็นทีมเวิร์คที่ดี

6. นางสาวนิพาดา ปุ่นประโคน

1. เรียนรู้การโปรโมทสินค้าที่ทางร้านนำเสนอ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าสนใจซื้อสินค้า
2. การให้ลูกค้าทดลองชิมสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสรสชาติสินค้า ดึงดูดและจูงใจให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้า
3. เทคนิคการบริการที่ดีให้ความสำคัญและเป็นกันเองกับลูกค้า ให้คำแนะนำและอธิบายถึงคุณสมบัติของสินค้ากับลูกค้าด้วยความเต็มใจ
4. เทคนิคการนำเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่ ๆ เช่น มีการส่งสินค้าในตัวเมืองบุรีรัมย์ฟรีและบริการส่งทางไกล
5. การลงพื้นที่เจาะตลาดเพื่อนหาลูกค้าเพิ่ม

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

1. นายปณณรจน์ พรสิทธิไพศาล
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 6 สัปดาห์
2. นางสาวกรรณิกา นาคาวงค์
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 7 สัปดาห์
3. นางสาววรรณิกา บัวหอม
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 7 สัปดาห์
4. นางสาวสุภาพร ใจกล้า
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 7 สัปดาห์
5. นางสาวดวงฤทัย ทิณวงษ์
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 7 สัปดาห์
6. นางสาวนิพาดา ปุ่นประโคน
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลองมีทั้งหมด 7 สัปดาห์

