

แผนธุรกิจโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

Business Plan for Ratsarin Charcoal factory



แผนธุรกิจโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

Business Plan for Ratsarin Charcoal factory



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2556



© 2558

สิริพรรณ วชิรศักดิ์โสภานะ

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจโรงงานผลิตถ่านอัดแท่ง

ผู้วิจัย สิริพรรณ วชิรศักดิ์โสภานะ

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา


.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลิ้มลาวัลย์)

ผู้เชี่ยวชาญ


.....
(ดร.สุทธิภัทร อัสววิชัยโรจน์)


.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรยา สิงห์สงบ)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ

รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 4 เดือน กันยายน พ.ศ. 2558

สิริพรรณ วชิรศักดิ์โสภานะ. ปรินญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, กันยายน 2558, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง (56 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลิ้มลาวัลย์

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนโดยช่วยกำหนดกรอบความคิดและเป็นแนวทางในการ (1) เพื่อวางแผนและเตรียมความพร้อมให้กับเจ้าของธุรกิจใหม่ เพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง (2) เพื่อศึกษาโอกาสในการประกอบธุรกิจและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน (3) เพื่อคำนวณความคุ้มค่าในการลงทุน และ (4) เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการจัดลำดับความคิด การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มประกอบธุรกิจ แผนธุรกิจได้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจประเภท “ โรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง ”

ผลจากการศึกษา พบว่า ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและเลือกซื้อกับผู้ผลิตที่มีความน่าเชื่อถือ ในราคาที่เหมาะสม มีบริการจัดส่งสินค้า และการให้ส่วนลดจะทำให้ลูกค้าพอใจมากที่สุด เพื่อให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนและเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ ด้านการเตรียมเงินทุน ด้านบุคลากร ด้านสถานที่ตั้ง เพราะเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จลุล่วง โดยนำแผนส่วนประสมทางการตลาดมาประกอบในการประกอบการเลือกสถานที่ตั้งในการประกอบการ ฯลฯ

ในด้านผลตอบแทนจะพบว่า เงินลงทุนโครงการเริ่มต้น 1,260,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) 24.95 % โดยใช้ระยะเวลาในการคืนทุน 5.48 ปี

คำสำคัญ : ถ่านอัดแท่ง ร้านบาร์บีคิว

Wachirasaksopana. S. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), September 2015,
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for Ratsarin Charcoal Factory (56 pp.)

Advisor : Asst. Prof. Kittika Limlawan

ABSTRACT

The objective of this study plan was to precisely underline the goal and layout the concept and the outline for these following purposes. (1) To plan and prepare the new entrepreneur for running a business continuously. (2) to study the opportunity of entrepreneur and evaluate the possibility of the project. (3) to calculate breakeven point in the investment (4) to organize the entrepreneur 's thought, in order to, start new business. This business plan was design for 'Ratsarin Charcoal factory Business Plan'.

The study pointed those wishing to purchase a quality product and buy with the manufacturer that is reliable. At reasonable prices Service Delivery And discount makes most satisfied customers. out than to be successes in running the business. The entrepreneur should plan and prepare in various aspects, for instance, entrepreneurship, investment, human resources and location. These were the factors that affected the successful of the business. The marketing strategies would be with the business management and the location selecting and etc.

In the revenue, the project was initially invested 1,260,000 and internal rate of return (IRR) was at 24.95% that the payback period is 5.48 year.

Keywords : Charcoal Barbecue

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจ”รสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง” เสร็จสมบูรณ์ ได้เนื่องจากความอนุเคราะห์จาก ท่าน ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลิ้มลาวัลย์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการทำแผนธุรกิจคอยให้ความรู้และชี้แนะแนวทาง และแก้ไขข้อบกพร่องในงานตลอดจนให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ ผู้จัดทำแผนธุรกิจขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ อีกทั้งข้าพเจ้าขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้ตลอดระยะเวลาที่ศึกษา อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่อนุญาตให้สัมภาษณ์เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการทำแผนธุรกิจนี้ ขอบพระคุณผู้ที่ทำงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง และได้งานวิจัยนั้นมาประยุกต์ใช้ที่ทำให้งานของข้าพเจ้าดำเนินไปอย่างราบรื่น

สุดท้ายนี้ ข้าพเจ้าขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ที่คอยเป็นกำลังใจที่ดีในการทำแผนธุรกิจนี้จนเสร็จสมบูรณ์ และขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่เป็นกำลังใจให้คำปรึกษามาโดยตลอด

สิริพรรณ วชิรศักดิ์โสภานะ

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 ทำเลที่ตั้ง	1
1.3 ประเภทของสินค้า/บริการ	2
1.4 รายละเอียดสินค้าและบริการ	3
1.5 วิสัยทัศน์	4
1.6 พันธกิจ	5
1.7 เป้าหมาย	5
1.8 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	5
1.9 ทุนที่นำมาลงทุนสำหรับกิจการ	5
1.10 โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ	6
1.11 โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ	7
1.12 ที่มาของการจัดทำแผน	8
1.13 ความสำคัญของการจัดทำแผน	8
1.14 วัตถุประสงค์ของการทำแผน	8
1.15 วิธีการศึกษา	8
1.16 การดำเนินการวิจัย	9
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ	
2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในองค์กร	11
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	13

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

บทที่ 2 (ต่อ) การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ	
2.3 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน	15
2.4 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก	17
บทที่ 3 การวิเคราะห์การแข่งขัน	
3.1 สภาพการแข่งขัน	19
3.2 คู่แข่งธุรกิจ	20
3.3 การวิเคราะห์สถานะภาพทางธุรกิจ	26
3.4 การกำหนดตลาดเป้าหมาย	30
3.5 การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า	30
บทที่ 4 การจัดทำแผนกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการ	
4.1 กรอบแนวคิดที่นำไปสู่กลยุทธ์	33
4.2 แนวคิดและทฤษฎีที่นำมาใช้	33
4.3 ประเภทของกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ	36
4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	39
4.5 แผนงานด้านการเงินและงบประมาณ	42
4.6 แผนรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต (ย่อ)	49
บรรณานุกรม	51
ภาคผนวก	52
ประวัติผู้เขียน	56
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในการรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 : วัดค่าการเผาไหม้	4
ตารางที่ 2.1 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมภายใน	15
ตารางที่ 2.2 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก	18
ตารางที่ 3.1 : ตารางเปรียบเทียบวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของคู่แข่ง	23
ตารางที่ 4.1 : ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง	39
ตารางที่ 4.2 : ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง	40
ตารางที่ 4.3 : ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อถ่านอัดแท่ง	40
ตารางที่ 4.4 : ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อถ่านอัดแท่ง	41
ตารางที่ 4.5 : งบประมาณการลงทุนเริ่มแรกของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	42
ตารางที่ 4.6 : การตัดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	43
ตารางที่ 4.7 : ค่าตัดจำหน่ายราคาสินทรัพย์ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	43
ตารางที่ 4.8 : การประมาณการรายได้ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	44
ตารางที่ 4.9 : งบกำไรขาดทุนของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	44
ตารางที่ 4.10 : งบกระแสเงินสดของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	45
ตารางที่ 4.11 : งบดุล ประมาณการจากสถานการณ์ปกติของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	46
ตารางที่ 4.12 : NPV และ IRRของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	47
ตารางที่ 4.13 : วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง	48

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : แผนที่สถานที่ตั้งสถานประกอบการ	2
ภาพที่ 1.2 : ถ่านอัดแท่ง	2
ภาพที่ 1.3 : แสดงโครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ	6
ภาพที่ 1.4 : ภาพแสดงกระบวนการผลิตถ่านอัดแท่ง	10
ภาพที่ 3.1 : แผนที่ บริษัท อธิชา เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส	20
ภาพที่ 3.2 : แผนที่ ศิริลักษณ์ ถ่านไม้	21
ภาพที่ 3.3 : แผนที่ ร้านถ่านอัดแท่งป่าจืด	21
ภาพที่ 3.4 : แผนที่ ร้านอ้วนธนวัฒน์	22
ภาพที่ 3.5 : แผนที่ บริษัท ไทยซูมิ	22
ภาพที่ 3.6 : Five Force Model	28
ภาพที่ 3.7 : Market Positioning	31
ภาพที่ 3.8 : แผนภาพวิเคราะห์ BCG	32
ภาพที่ 4.1 : 7P's ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจ	34

บทที่ 1

บทนำ

เป็นการนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการแนะนำธุรกิจ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง ความสำคัญและที่มาของการจัดทำแผน วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผน และวิธีการศึกษาที่นำมาใช้สำหรับการจัดทำแผน โดยมีรายละเอียดเป็นรายข้อ ดังต่อไปนี้

1.1 แนะนำธุรกิจ

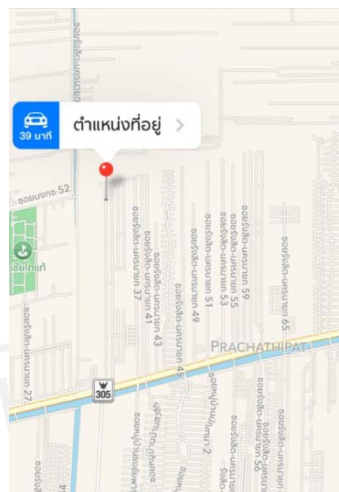
ถ่านอัดแท่ง

ปัจจุบันประเด็นของการใช้พลังงานทดแทนเป็นประเด็นที่สังคมให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากพลังงานที่ผลิตได้จากน้ำมันมีแนวโน้มว่าจะขาดแคลนอันเนื่องมาจากการลดน้อยลงของปริมาณน้ำมันของโลก ซึ่งพลังงานที่จะใช้นั้น ได้แก่ พลังงานไฟฟ้า และพลังงานความร้อน ที่ใช้ทรัพยากรดำเนินชีวิตจนถึงการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจอุตสาหกรรมที่ต้องใช้พลังงานความร้อนเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามธุรกิจขนาดเล็กรวมถึงผู้บริโภคภาคครัวเรือนก็มีความต้องการพลังงานความร้อน เช่นเดียวกันโดยส่วนใหญ่จะเน้นการใช้พลังงานจากก๊าซธรรมชาติซึ่งอยู่ในสภาพที่เริ่มไม่เพียงพอต่อการใช้เช่นเดียวกัน

ด้วยเหตุนี้จึงได้มีการ ค้นคิดที่จะนำสิ่งต่าง ๆ มาใช้ในการผลิตพลังงาน เช่น แสงอาทิตย์ น้ำ และวัสดุต่างๆที่สามารถนำมาแปรรูปและถูกใช้ในการผลิตพลังงานได้ต่อไป เช่น ชี๊เสื่อ ย กะลามะพร้าว กากข้าวโพด เป็นต้น การนำกากชี๊เสื่อที่เกิดจากการทำ แท่นวางสินค้า(พาเลท) ของโรงงานไม้มาแปรรูปเป็นถ่านที่ใช้สำหรับอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ธุรกิจร้านอาหาร และการใช้ภายในครัวเรือนเป็นประเด็นที่มีความน่าสนใจ เนื่องจากกากชี๊เสื่อ เมื่อนำมาอัดเป็นแท่งถ่านแล้วสามารถใช้งานได้ดี มีควันน้อย ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่า ถ่านอัดแท่งที่ทำจากชี๊เสื่อนั้นจะมีประสิทธิภาพในการให้ความร้อนได้ดีมากกว่าวัตถุดิบประเภทอื่น และที่สำคัญคือเป็นวัตถุดิบเหลือใช้จากธุรกิจของทางผู้จัดทำแผนแต่เดิมอยู่แล้วปัจจุบันนั้นชี๊เสื่อเริ่มหายากมากขึ้นเพราะได้มีการนำชี๊เสื่อมาใช้เป็นส่วนประกอบต่างๆในโรงงานอุตสาหกรรม เช่น การทำเฟอร์นิเจอร์ โดยนำมาอัดเป็นชี๊เสื่ออัดแผ่นๆ แล้วประกอบเป็นเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งจะเห็นได้ว่าปัจจุบันนี้ ชี๊เสื่อเหลือทิ้งที่ดูไม่มีคุณค่าแต่กลับนำมาแปรรูปเป็นวัตถุดิบต่างๆ และยังให้มูลค่าที่ดีอีกด้วย

1.2 ทำเลที่ตั้ง 217 ถนน รังสิต-นครนายก 33 ซอย1 ตำบล ประชาธิปัตย์ อำเภอ ธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130

ภาพที่ 1.1: แผนที่สถานที่ตั้งสถานประกอบการ



พื้นที่จัดทำโรงงาน อยู่ในซอยรังสิต- นครนายก 33 อยู่ท้ายซอย เป็นพื้นที่อุตสาหกรรม เพราะ
ปัจจุบันนี้ มีโรงงานผลิตแท่งวุ้นสินค้า(พาลา) ของครอบครัว ของผู้จัดทำแผนตั้งอยู่ แต่ยังมีเนื้อที่
เพียงพอที่สามารถก่อสร้างสถานที่ผลิตถ่านอัดแท่งได้อีก

1.3 ประเภทของสินค้า/บริการ : ถ่านอัดแท่ง ที่ได้จากขี้เลื่อย

ภาพที่ 1.2: ถ่านอัดแท่ง



1.4 รายละเอียดสินค้าและบริการ

- จุดเด่น
1. ให้ความร้อนสูง เนื่องจากเป็นถ่านที่ได้รับการเผาเต็มที
 2. ปลอดภัยไม่มีสารตกค้าง เพราะถ่านได้ถูกเผาไหม้ด้วยอุณหภูมิเกิน 800 องศา ทำให้ไม่มีสารก่อมะเร็ง (สามารถทดสอบกับถ่านทั่วไปได้ โดยการนำไปต้มน้ำร้อนหากกันหม้อเป็นเขม่าสีดำ แสดงว่าถ่านที่ใช้ถูกเผาไหม้ไม่สุก และมีสารก่อมะเร็ง) อ้างอิงจากตารางการเผาไหม้ที่ 1.1
 3. ทนนาน สามารถใช้ได้ยาวนานกว่าถ่านไม้ธรรมดาถึง 3 เท่า
 4. ประหยัด เพราะใช้ได้ยาวนาน ไม่แตก และไม่ดับเมื่อจุดติดแล้ว
 5. ไม่แตกประทุ อย่างถ่านไม้ทั่วไป
 6. ไม่มีควัน เนื่องจากความชื้นน้อยมาก
 7. ไม่มีกลิ่น เพราะผลิตจากวัสดุธรรมชาติ 100% ไม่ผสมสารเคมีใดๆ
 8. ไม่ดับกลางคัน แม้ว่าจะใช้ในในที่ที่อากาศถ่ายเทน้อยทำให้ไม่ต้องเปลี่ยนถ่านบ่อย
 9. สะดวกและสะอาดในการใช้ เนื่องจากถูกบรรจุไว้ในถุงพลาสติก หรือกระสอบง่าย

ต่อการเก็บรักษา

ตารางที่ 1.1 : วัดค่าการเผาไหม้

สารระเหย	ถ่านคงตัว	เถ้า	กำมะถัน	ค่าความร้อน	
%	%	%	%	กิโลแคลอรี/กก.	
1.ซีเลื่อย	71.3	27.2	1.5	-	4990
2.ซีกบ	72.4	25.1	2.5	-	4990
3.กากอ้อย	73.9	17.6	8.5	-	4440
4.ชานอ้อย	71.8	23.4	4.8	-	4510
5.แกลบ	62.7	17.4	20.0	-	3860
6.ฟางข้าว	74.4	18.9	7.3	-	4300
7.ต้นมันสำปะหลัง	76.2	19.1	4.7	1.30	4300
8.เหง้ามันสำปะหลัง	75.0	17.0	8.0	0.28	4050
9.ซังข้าวโพด	76.1	21.8	2.1	-	4540
10.ขุยมะพร้าว	63.3	29.4	7.1	0.06	4380
11.กะลามะพร้าว	73.7	25.5	0.7	0.03	4830
12.ถ่านกะลามะพร้าว	15.2	82.4	2.4	-	7760
13.ทางมะพร้าว	72.3	20.8	6.9	-	4130
14.ต้นถั่วเหลือง	72.5	19.1	8.4	-	4150
15.ผักตบชวา	58.9	15.3	25.8	-	3010
16.เปลือกหอย	70.5	23.7	5.7	-	4480
17.ไมยราบยักษ์	71.2	25.1	3.7	-	4460
18.ทะเลสาบปาล์ม	73.9	22.3	3.8	-	4500
19.เส้นใยปาล์ม	71.5	23.1	5.4	-	4820
20.ไม้ยางพารา	74.9	23.0	2.1	-	4560
21.ถ่านไม้ยางพารา	17.5	79.1	3.4	-	7650
22.น้ำมันเตา*	-	-	-	2.43	10450
23.ถ่านหิน	42.8	49.5	7.7	1.73	5860
24.ถ่านโค้ก	1.2	90.6	8.2	0.48	7150

หมายเหตุ: ทำการวิเคราะห์โดย ห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีพลังงาน ฝ่ายวิจัยพลังงานและสิ่งแวดล้อม
สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย

1.5 วิสัยทัศน์ : เป็นผู้นำด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายถ่านอัดแท่งที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

1.6 พันธกิจ :

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ถ่านอัดแท่งที่ทำจากขี้เลื่อยให้มีคุณภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ทั้งในภาคธุรกิจและภาคครัวเรือน
2. จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ราคาถูกเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ใช้และเพื่อการพัฒนาคุณภาพธุรกิจและคุณภาพชีวิตของผู้ใช้ให้เกิดความสมดุลซึ่งกันและกัน

1.7 เป้าหมาย :

เป้าหมายระยะสั้น (ภายใน 1 ปี)

สร้างฐานธุรกิจเพื่อความเป็นผู้นำตลาดในระดับจังหวัดปทุมธานีและจังหวัดใกล้เคียง ต้องมีการปรับปรุงเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพตลอดเวลา และแสวงหาโอกาสในการขยายธุรกิจ

เป้าหมายระยะกลาง (ภายใน 3-5 ปี)

พัฒนาผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต การบริการ และการทำงาน รักษาความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และสร้างอัตราการเติบโตของสินค้าถ่านอัดแท่ง รวมถึงการควบคุมต้นทุนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมายระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)

พัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุม นอกพื้นที่เขตปทุมธานี และยังครอบคลุมไปถึงภาคอื่นๆด้วยและรักษาคุณภาพให้มีประสิทธิภาพสูงตามมาตรฐานและมีแนวโน้มที่จะสามารถส่งออกไปต่างประเทศได้

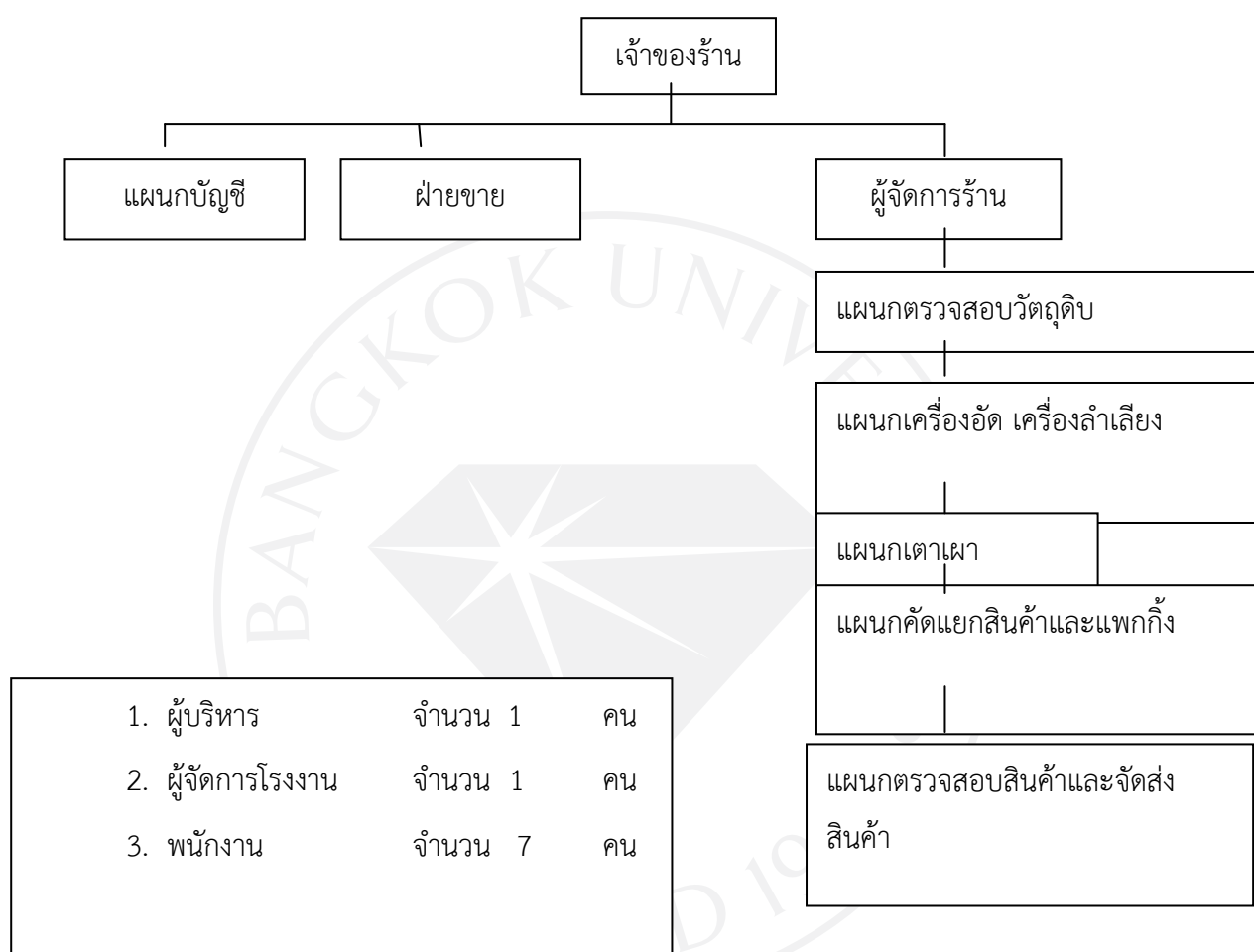
1.8 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ :

1. เพื่อสร้างยอดขายที่ดี
2. เพื่อเป็นที่รู้จักโดยทั่วไปว่าเป็นถ่านที่ได้คุณภาพ
3. ผลิตถ่านที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้

1.9 ทุนที่นำมาลงทุนสำหรับกิจการ 1,260,000 บาท ได้มาจากส่วนของเจ้าของไม่มีการกู้ยืมใดๆ

1.10 โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ

ภาพที่ 1.3 : แสดงโครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ



1.11 รายนามหัวหน้างานแต่ละส่วนงาน และ ภาระหน้าที่

1. ผู้บริหาร

ตำแหน่งผู้จัดการสำนักงาน

ภาระหน้าที่

- 1.ผู้วางแผนและนโยบายการดำเนินงานของกิจการ
- 2.ดูแลเรื่องบัญชีการเงิน
- 3.ดูแลเรื่องการจัดจำหน่ายสินค้า
- 4.ตัดสินใจในการลงทุนและการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น

2. ผู้จัดการโรงงาน

ตำแหน่ง ผู้จัดการโรงงาน

ภาระหน้าที่

- 1.ติดตามดูแลการทำงานของพนักงานในแต่ละส่วนงาน
- 2.คอยตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนออกจัดจำหน่าย
- 3.เช็คสินค้าเวลามีลูกค้ามาสั่งสินค้า เพื่อให้รู้ว่าต้องผลิตถ่านให้ได้เท่าไรต่อวัน

3. พนักงานตรวจสอบวัตถุดิบ

ตำแหน่ง แผนกตรวจสอบวัตถุดิบ

ภาระหน้าที่

- 1.คัดแยกวัตถุดิบขี้เลื่อยที่ได้จากโรงงานไม่นำขี้เลื่อยมาคัดเลือกว่าแห้งได้อุณหภูมิที่เหมาะสมไหม
- 2.ขี้เลื่อยที่มีความชื้นสูง ก็นำมาผ่านกระบวนการอบเพื่อให้ได้อุณหภูมิที่เหมาะสมเพื่อลำเลียงเตรียมไปใส่ในเครื่องอัด

4. พนักงานคุมเครื่องอัด

ตำแหน่ง แผนกเครื่องอัด

ภาระหน้าที่

- 1.ควบคุมเครื่องเวลาที่นำขี้เลื่อยเข้าไปอัดให้เป็นแท่งและตรวจสอบว่าเครื่องควรตั้งค่าเท่าไรในการอัดแต่ละครั้ง
- 2.ตรวจสอบว่าถ่านที่อัดออกมาตามสายลำเลียงนั้นได้คุณภาพหรือได้ขนาดที่เหมาะสมหรือไม่

5. พนักงานคุมเตาเผา

ตำแหน่งแผนกเตาเผา

ภาระหน้าที่

1.ควบคุมอุณหภูมิของเตาเผาให้ได้ความร้อนที่กำลังดีไหมก่อนที่จะนำถ่านที่ได้รับการอัดแท่ง
แล้วนั้นเข้าไปเผา จนได้ถ่านที่ดี

6. พนักงานคัดแยกสินค้าและจัดส่งสินค้า

ตำแหน่งแผนกคัดแยกสินค้าและแพคกิ้ง

ภาระหน้าที่

1.คัดแยกถ่านที่ได้คุณภาพ ไม่แตก และมีสีที่ไม่เป็นต่าง ขนาดที่ได้มาตรฐาน แยกออกเป็น
ส่วนๆ

2.เมื่อแยกถ่านแต่ละรอบของการอบแล้วก็นำสินค้าที่ได้มาตรฐานนั้นมาบรรจุใส่กล่องสินค้า
ให้เรียบร้อย และส่งให้แผนกสต็อกสินค้า เพื่อให้หัวหน้างานตรวจสอบเพื่อทำการจัดส่งแก่ลูกค้าต่อไป

1.12 ที่มาของการจัดทำแผน

เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ การทำถ่านที่ปัจจุบันเริ่มมีคู่แข่งสูง และทำให้ผู้จัดทำแผนนั้น
ได้รู้ถึงจุดดีและจุดด้อย และข้อเสียที่ควรปรับปรุงให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าขึ้น และเพื่อใช้ในการ
การศึกษาวิธีการวางแผนและการปฏิบัติการ จะได้เข้าใจขั้นตอนและการพัฒนาทักษะการจัดทำธุรกิจ
ประโยชน์ในการวางแผนนี้เพื่อควบคุมธุรกิจให้มั่นคง และดำรงความอยู่รอดในการเป็นผู้นำที่มี
ศักยภาพเหนือคู่แข่ง

1.13 ความสำคัญของการจัดทำแผน

แผนธุรกิจ ถ่าน อัดแท่ง จัดทำขึ้นเพื่อเป็นวางกรอบการทำงานในการดำเนินงานที่ชัดเจน
และเป็นการวางแผนกลยุทธ์ เพื่อควบคุมต้นทุน และการตั้งเป้าหมายของผลกำไร เมื่อนำแผนธุรกิจนี้
ไปประกอบธุรกิจจริง

1.14 วัตถุประสงค์ของการทำแผน

1.แผนธุรกิจก็เปรียบเหมือนแผนที่ในการประกอบการ เป็นการที่ได้วางแผนล่วงหน้าว่า
ผู้ประกอบการนั้นกำลังจะทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไร คู่แข่งคือใคร และควรดูแลกิจการในทิศทางไหน

2.แผนธุรกิจเป็นการวางกรอบการทำงาน และยังสามารถใช้ขอกู้เงินจากสถาบันการเงินได้อีก
ด้วย

3.แผนธุรกิจนั้นทำให้มองเห็นปัญหาในอนาคตว่าถ้ามันเกิดเหตุขัดข้องขึ้นนั้นทาง
ผู้ประกอบการจะมีวิธีแก้ปัญหาอย่างไร

1.15 วิธีการศึกษา

1.15.1 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 7p's

1.16 การดำเนินการวิจัย

1.วิธีการดำเนินการ ใช้วิธีสำรวจความคิดเห็นของผู้ที่ใช้ถ่านในจังหวัด ปทุมธานี
ประกอบด้วย

1.1 กลุ่มเป้าหมายร้านขายของชำจำนวน 100 ร้าน

1.2 กลุ่มเป้าหมายธุรกิจร้านอาหารปิ้งย่าง, หมูกระทะ, จั๊มจุ่มจำนวน 100 ร้าน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 แบบสอบถามทั่วไป

2.2 แบบสอบถามเชิงลึก

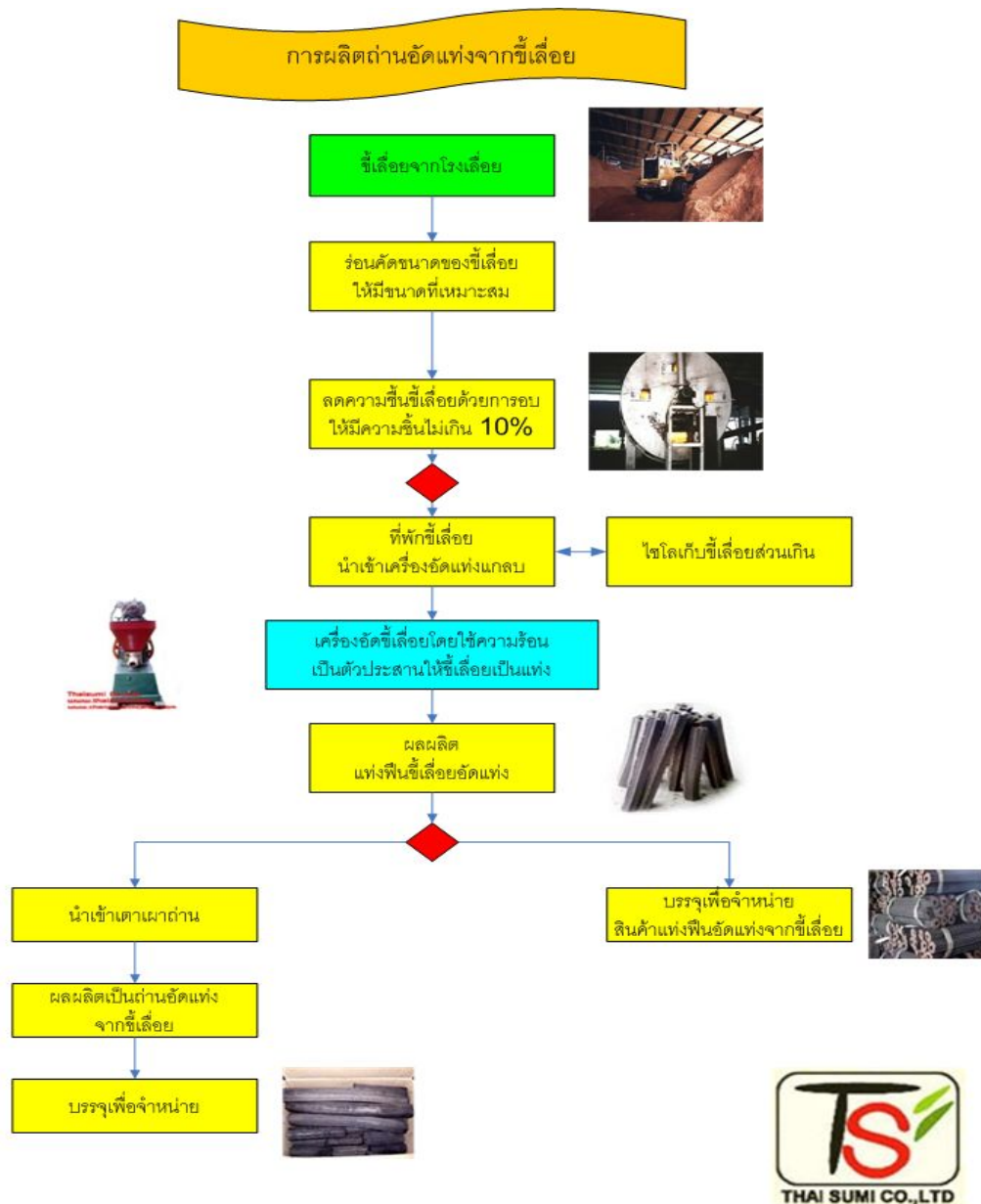
3. วิธีการสุ่ม / เลือกตัวอย่าง

ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง โดยเลือกผู้ที่ขายและผู้ที่ใช้ถ่านในการประกอบอาหาร
โดยตรง

4. สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล

ค่าเฉลี่ย ร้อยละ โดยโปรแกรม SPSS

ภาพที่ 1.4 : ภาพแสดงกระบวนการผลิตถ่านอัดแท่ง



THAISUMI CO.,LTD. 21/3 Moo 3 klongjig Bangpa-in Ayutthaya 13160
 Tel: 01-4466153 , 01-5510046 Fax: 02-6735670,035-258754
 Mail: anupapu@thaisumi.com , webmaster@thaisumi.com



บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในองค์กร

2.1.1 จุดแข็ง

1.ปัจจัยด้านองค์กร

เนื่องจากโรงงานผลิตถ่านอัดแท่งในเขต ปทุมธานีนั้น ส่วนใหญ่เป็นโรงงานที่ผลิตถ่านอัดแท่งที่ไม่ได้ใช้วัตถุดิบจากชี้เลื่อย จึงทำให้คุณภาพแตกต่างกันแต่ “รสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง” เป็นโรงงานผลิตถ่านแท่งเดียวใน เขตปทุมธานี ที่ใช้วัตถุดิบจากชี้เลื่อย ซึ่งจากตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่าค่าความร้อนของชี้เลื่อยนั้นมีค่าสูงมาก และมีค่าการเผาไหม้ที่ดีทำให้ผลิตภัณฑ์ถ่านที่ทำจากชี้เลื่อยนั้นให้ความร้อนได้ยาวนานกว่าวัตถุดิบชนิดอื่น ซึ่งทำให้ลูกค้าที่นำไปใช้งานนั้นไม่ผิดหวัง นอกจากนี้โรงงานผลิตถ่านอัดแท่งนั้นยังมีพื้นที่กว้างขวางและอยู่ในหมู่บ้าน เขตชุมชน รวมถึงบริเวณใกล้เคียงเป็นห้างสรรพสินค้า (พิวเจอร์พาร์ค รังสิต) และยังมีร้านหมูกระทะอีกหลายร้าน ซึ่งเป็น กลุ่มเป้าหมายหลักรวมไปถึงร้านขายของชำตามหมู่บ้านอีกด้วย ภายในโรงงานนั้นมีการแบ่งหน้าที่และแยกแผนกงานกันอย่างชัดเจน เพื่อประสานงานและติดตามงานได้ง่ายขึ้น

2.ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ถ่านอัดแท่งของทางโรงงานนั้นมีคุณภาพที่ดี คงทน ไร้ควัน ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ ทางผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงคุณภาพของสินค้า และการใช้วัตถุดิบที่นำมาผลิตสินค้า นอกจากวัตถุดิบต้องมีคุณภาพ แล้วนั้นผู้ประกอบการยังต้องคำนึงถึงทรัพยากรของประเทศชาติ และคุณภาพชีวิตของลูกค้าอีกด้วย ทางผู้ประกอบการจะมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งทางผู้ประกอบการเชื่อว่าหากลูกค้ามีความพอใจในตัวสินค้าแล้วนั้น ก็จะทำให้เกิดผลกำไรในระยะยาวต่อไป

3.ปัจจัยด้านต้นทุน

รสรินทร์ ถ่านอัดแท่งนั้น ตั้งอยู่บริเวณเดียวกับโรงงานผลิตแท่งวางสินค้า(พาเลท) ซึ่งเป็นพื้นที่ของธุรกิจครอบครัวอยู่แล้วรวมถึงมีบริเวณพื้นที่กว้างขวาง ประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนของ ค่าที่ดิน ค่าสร้างโรงงาน ในส่วนของวัตถุดิบนั้น ทางผู้ประกอบการได้เลือกใช้ชี้เลื่อยเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าซึ่งทางผู้ประกอบการก็ได้นำชี้เลื่อยจากการไล่ไม้ในโรงงานผลิตแท่งวางสินค้า(พาเลท) จากธุรกิจของครอบครัวมาใช้เป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งในแต่ละวันโรงงานผลิตแท่งวางสินค้านั้นจะมีชี้เลื่อยเหลือประมาณ1-2 ตัน ต่อวัน ทำให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนวัตถุดิบลงไปได้

4.ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากถ่านอัดแท่งนั้น มีการเผาไหม้ในอุณหภูมิที่สูง ถึง 800 องศา ทำให้ไม่เกิดสารก่อมะเร็ง และมีความชื้นน้อยมากจึงทำให้ไม่เกิดควัน เพราะการผลิตที่ใช้วัสดุธรรมชาติ 100 % ไม่ผสมสารเคมีใดๆ จึงทำให้สินค้า ไม่มีกลิ่น ช่วยลดภาวะโลกร้อนและ ช่วยลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ และยังเป็นการใช้ประโยชน์จากพลังงานทดแทนให้เกิดประสิทธิภาพอย่างมากด้วย

5.ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การที่มีสถานที่ตั้งโรงงานในเขตชุมชนนั้นถือเป็นข้อได้เปรียบอย่างหนึ่งของธุรกิจถ่านอัดแท่ง เพราะ อยู่ใกล้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง เพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าในการหาซื้อสินค้า เพราะปัจจุบันต้องรอร้านขายของชำ ส่งจากโรงงาน และนำมาส่งถึงจะมีสินค้า และในเขตปทุมนี้มีซอย หมู่บ้าน เป็นปริมาณที่มากทำให้การไปติดต่อขายสินค้านั้นสะดวกยิ่งขึ้น การจัดส่งก็สะดวกขึ้น

2.1.2 จุดอ่อน

1.ปัจจัยด้านองค์กร

เนื่องจากปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการได้ ช่วยบริหารธุรกิจของครอบครัวอยู่แล้วนั้น แต่ก็ยังไม่ได้บริหารงานอย่างเต็มตัวจึงทำให้ขาดประสบการณ์ในการบริหารงานจริง อยู่มาก และการจัดตั้งโรงงานผลิตถ่านอัดแท่งใหม่นั้น เพราะเป็นธุรกิจใหม่จึงทำให้ไม่มีชื่อเสียงมากนัก ไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จึงทำให้เป็นเรื่องที่ยากในการเจาะตลาดทำให้ลูกค้าหันมาสนใจสินค้าใหม่ๆ

2.ปัจจัยด้านการตลาด

เนื่องจากเป็นโรงงานใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า อาจจะทำให้ลูกค้าคิดว่าสินค้าของผู้ประกอบการก็เป็นถ่านทั่วไปเหมือนกับ โรงงานอื่นๆ ไม่มีอะไรที่แตกต่าง ความเสี่ยงปัจจัยนี้ถือว่าเป็นความเสี่ยงระดับปานกลาง วิธีป้องกันหรือลดความเสี่ยง จึงจำเป็นต้องโฆษณาและสื่อสารให้ลูกค้าทราบถึงความแตกต่าง ชนิดของวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการได้นำมาใช้ คุณภาพของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และหันมาใช้สินค้าของทางผู้ประกอบการ เพื่อกระตุ้นการบอกต่อทำให้ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งนั้นเป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็วและมากยิ่งขึ้น

3.ปัจจัยด้านการผลิต

เนื่องด้วยเป็นโรงงานเปิดใหม่ การผลิตสินค้า และการจัดส่งอาจจะยังล่าช้า และไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ปัจจัยนี้ถือว่าเป็นความเสี่ยงระดับสูง เพราะเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าแล้วนั้น ลูกค้าก็จะตั้งความหวังว่าจะได้สินค้าที่ดี และ ในระยะเวลาที่กำหนด และสินค้าครบถ้วน วิธีป้องกันความเสี่ยงอาจทำได้โดย การวางแผนและจัดรูปแบบกระบวนการผลิตให้มีมาตรฐาน กำหนดระยะเวลาในการจัดส่งที่แน่นอนและชัดเจน ไม่รับ ออเดอร์สินค้าเยอะเกิน กำลังในการผลิต รวมถึงควบคุมคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานสม่ำเสมอ

4.ปัจจัยด้านบุคลากร

การจัดตั้งโรงงานผลิตถ่าน นั้น จำเป็นต้องมีพนักงาน ในแผนกต่างๆ แต่ทางผู้ประกอบการก็ไม่สามารถหาพนักงานที่เคยมีประสบการณ์ในการผลิตถ่านมาก่อนแล้ว ทุกคน อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงานในช่วงแรกได้เพราะพนักงานยังไม่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างเต็มที่และปัญหาการย้ายงานบ่อยเพราะเนื่องจากปัจจุบันนี้ค่าแรงปรับสูงขึ้นและพนักงานเริ่มเลื่องงาน เช่นการหางานที่สบายกว่า ได้ค่าตอบแทนที่เท่ากับงานอื่นๆ ปัจจัยนี้ถือว่ามีความเสี่ยงในระดับปานกลางเพราะเนื่องจากการผลิตถ่านอัดแท่งนั้นมีการใช้เครื่องจักร ฉะนั้นบางหน้าที่จึงไม่ต้องใช้ผู้ที่เชี่ยวชาญเข้ามาปฏิบัติงานก็ได้ การลดความเสี่ยงในปัจจัยนี้ ทางผู้ประกอบการต้องไปศึกษาดูงานจากที่ต่างๆ และสามารถปฏิบัติงานเป็นในทุกแผนก และก่อนที่จะเริ่มรับออเดอร์จากลูกค้านั้นผู้ประกอบการต้องมีการสอนงานให้พนักงานในแผนกต่างๆ ให้ชำนาญงานเสียก่อน เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาพนักงานทำงานล่าช้าเนื่องจากยังปฏิบัติงานไม่เป็น และการมอบสวัสดิการต่างๆ ให้แก่พนักงานอย่างเท่าเทียมกัน

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก

2.2.1 โอกาส

1.ปัจจัยด้านลูกค้า

ถ่านถือเป็นพลังงานทดแทนที่ดีอีกประเภทหนึ่ง และเพราะเป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไป จึงทำให้เกิดความต้องการอย่างต่อเนื่อง เพราะยังมีหลายครัวเรือนที่เชื่อว่าการประกอบอาหารด้วยถ่านนั้นทำให้รสชาติอาหารอร่อยกว่าการให้แก๊สในการหุงต้มเสียอีก ดังนั้นธุรกิจถ่านอัดแท่งนั้นจึงมีโอกาสมหาธุรกิจเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว

2.ปัจจัยด้านสังคม

ปัจจุบันนี้ประเทศไทยยังมีการใช้ถ่านในการประกอบอาหารกันอยู่ในหลายๆ ครัวเรือน โดยเฉพาะต่างจังหวัดที่มีคนเฒ่าคนแก่อาศัยอยู่ และปัจจุบันนี้คนไทยหันมารับประทานอาหารปิ้งย่างเป็นจำนวนเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นครอบครัวและในหมู่เพื่อนฝูงจึงทำให้สังเกตได้ว่ามีร้าน หมูกระทะ และจิ้มจุ่มเกิดขึ้นอย่างมากมาย ทั้งในเขตตัวเมืองกรุงเทพและต่างจังหวัดหรือแม้กระทั่งร้านอาหารญี่ปุ่น เกาหลีที่อยู่ตามห้างสรรพสินค้าก็และปัจจุบันมีการส่งออกถ่านอัดแท่งไปยังตลาดโลก เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากถ่านอัดแท่งนั้นเป็นที่ต้องการในตลาดจำนวนมาก ในประเทศที่บางฤดูมีอากาศหนาวเย็นตาม และเพราะกระแสนิยมการรับประทานอาหารปิ้งย่างมีเพิ่มมากขึ้น ถือว่าเป็นโอกาสที่ดีในการตอบสนองความต้องการ ไม่ว่าจะเป็นทั้งในประเทศไทยหรือต่างประเทศก็ตาม

3.ปัจจัยด้านคู่แข่ง

การที่ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง ใช้วัตถุดิบจากขี้เลื่อยมาผลิตเป็นถ่านอัดแท่งนั้น ทำให้สินค้าของทางผู้ประกอบการมีคุณภาพมากกว่าคู่แข่งในแถบปทุมธานีเพราะคู่แข่งในเขตปทุมธานีนั้นไม่มีโรงงานใด ที่ใช้ขี้เลื่อยมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตถ่านอัดแท่งเลย จากการสอบถามในแต่ละโรงงาน พบว่า

เนื่องจากซื้อเป็นสิ่งที่ต้องการในตลาดมากจึงทำให้มีผู้ประกอบการบางรายมารับซื้อซื้อและมีการจ่ายเงินมัดจำล่วงหน้าก่อนเป็นปี จึงทำให้ซื้อขาดตลาด ถือว่าเป็นโอกาสที่ดี เพราะทางผู้ประกอบการมีซื้อซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอยู่แล้วนั้น จึงทำให้สินค้าของทางผู้ประกอบการมีคุณภาพกว่าสินค้าของโรงงานอื่นๆ

4.ปัจจัยด้านเทคโนโลยี

การนำนวัตกรรม เทคโนโลยีระบบสื่อสารสารสนเทศและเครื่องมือที่ทันสมัยมาใช้ภายในโรงงานรวมถึงการเพิ่มความสะดวกในการส่งสินค้า การผลิตถ่านเราจะใช้เครื่องจักรที่มีคุณภาพเพื่อทำให้เกิดความรวดเร็วในการผลิตสินค้า และใช้เทคโนโลยีการสื่อสาร และกระจายข่าวสาร เช่น การทำเว็บไซต์ การสร้างเฟสบุ๊ก เพื่อเป็นการโปรโมทโรงงานให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและเพื่อความสะดวก ในการสั่งซื้อสินค้าได้รวดเร็วและหลากหลายช่องทางอีกด้วย

2.2.2อุปสรรค

1.ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและการเมือง

ปัญหาสินค้าแพงขึ้นเพราะปัจจุบันเศรษฐกิจมีการชะลอตัว ทำให้ประชาชนเก็บเงินไว้มากกว่าการนำมาใช้จ่าย ยิ่งปัจจุบันมีสินค้าทดแทนเกิดขึ้นมากมาย วิธีป้องกันและลดความเสี่ยงทำได้ โดยการจัดโปรโมชั่นที่ดึงดูดใจลูกค้า การโฆษณาทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าถ่านอัดแท่งกับสินค้าทดแทนว่ามีข้อดีข้อเสียต่างกันอย่างไร

2.ปัจจัยขาดแคลนวัตถุดิบ

การผลิตสินค้าถ่านอัดแท่งนั้น ทางผู้ประกอบการได้ตระหนักถึงการใช้วัตถุดิบเสมอ เพราะเนื่องจากวัตถุดิบนั้นมีจำนวนจำกัด ถ้าได้ออเดอร์มาในปริมาณที่มากและทางผู้ประกอบการก็จะไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ ปัจจัยนี้ถือว่าเป็นความเสี่ยงที่สูง วิธีป้องกันความเสี่ยง ผู้ประกอบการต้องตรวจสอบดูซื้อในไซโล (ที่เก็บซื้อ) ตลอดว่ามีปริมาณซื้อซื้อในแต่ละวันนั้นเท่าไรเพียงพอที่จะผลิตเป็นถ่านอัดแท่งได้ปริมาณเท่าไร เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเพียงพอ และการควบคุมออเดอร์การสั่งซื้อสินค้า ให้อยู่ในปริมาณที่ เหมาะสม ไม่มากเกินไปกำลังที่สามารถผลิตได้

3.ปัจจัยด้านคู่แข่ง

เนื่องจากสินค้าถ่านอัดแท่งนั้นใช้พื้นที่น้อยในการผลิต จึงอาจทำให้เกิดคู่แข่งรายใหม่ขึ้นมาได้ เพราะผลิตภัณฑ์ถ่านอัดแท่งนั้นเป็นสินค้าที่มีกระบวนการผลิตที่ไม่ยุ่งยากนัก สามารถใช้ เศษวัตถุดิบชนิดใดก็ได้ เช่น เศษไม้ กะลามะพร้าว ไม้โกงกาง ความเสี่ยงนี้ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง วิธีป้องกันความเสี่ยง ต้องควบคุมคุณภาพของสินค้าและการใส่ใจในรายละเอียดของลูกค้า ต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี เพื่อไม่ให้ลูกค้าหันไปสนใจในตัวสินค้าของคู่แข่ง

4.ปัจจัยด้านสินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนมีจำนวนมาก เพราะปัจจุบันนวัตกรรมใหม่ๆได้มีเพิ่มมากขึ้นไม่ว่าจะเป็น เตาไฟฟ้า ไมโครเวฟ เตาแก๊ส และเนื่องด้วยมนุษย์รักความสะดวกสบาย ความรวดเร็ว จึงอาจทำให้เกิดผลกระทบทางตรงได้ ความเสี่ยงนี้ถือว่าอยู่ในระดับสูง วิธีลดความเสี่ยงและป้องกันความเสี่ยงผู้ประกอบการต้องคอยปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้มีความโดดเด่นกว่าสินค้าทดแทน เช่น รูปทรง และคุณภาพของถ่านที่สามารถอยู่ได้ยาวนานขึ้น

2.3 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน

ตารางที่ 2.1 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด / ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
1.ปัจจัยด้านองค์กร		/		วิธีลดความเสี่ยงหรือป้องกันความเสี่ยงทำได้โดยการเข้าฝึกอบรม เกี่ยวกับการใช้พลังงานทดแทน และศึกษาคู่แข่งว่ามีข้อได้เปรียบเสียเปรียบแตกต่างกันตรงไหน และการมองหาตลาดใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการส่งออกไปยังต่างประเทศ
2.ปัจจัยด้านการตลาด		/		วิธีป้องกันหรือลดความเสี่ยง จึงจำเป็นต้องมีการโฆษณาและสื่อสารให้ลูกค้าทราบถึงความแตกต่าง ชนิดของวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการได้นำมาใช้ และคุณภาพของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และหันมาใช้สินค้าของทางผู้ประกอบการ เพื่อกระตุ้นการบอกต่อทำให้ ไรสรินทร์ ถ่านอัดแท่งนั้นเป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็วและมากยิ่งขึ้น

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 2.1 (ต่อ) : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายใน

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด / ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
3.ปัจจัยด้านการผลิต	/			วิธีลดความเสี่ยงหรือป้องกันความเสี่ยงอาจทำได้ โดย การวางแผนและจัดรูปแบบกระบวนการผลิต ให้มีมาตรฐาน กำหนดระยะเวลาในการจัดส่งที่แน่นอนและชัดเจน ไม่รับ ออเดอร์สินค้าเยอะเกินกำลังในการผลิตรวมถึงคอยควบคุมคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐาน รวมถึงการควบคุมการผลิตให้มีประสิทธิภาพ ตรวจเช็คและซ่อมบำรุงเครื่องจักรให้พร้อมใช้งานอยู่เสมอ
4.ปัจจัยด้านบุคลากร		/		วิธีป้องกันหรือลดความเสี่ยง ทางผู้ประกอบการ ต้องไปศึกษาดูงานจากที่ต่างๆ และสามารถปฏิบัติงานเป็นในทุกแผนก และก่อนที่จะเริ่มรับออเดอร์จากลูกค้านั้นผู้ประกอบการต้องมีการสอนงานให้พนักงานในแต่ละแผนกต่างๆ ให้ชำนาญงานเสียก่อน เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาพนักงานทำงานล่าช้าเนื่องจากยังปฏิบัติงานไม่ชำนาญ เน้นการทำงานร่วมกันแบบครอบครัว ทำให้พนักงานมีความสุขในการทำงาน ดูแลสวัสดิการให้แก่พนักงานรวมถึงใส่ใจในครอบครัวของพนักงานแต่ละคน

2.4 ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก

ตารางที่ 2.2 : ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการเพื่อลด / ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
1.ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและการเมือง		/		วิธีป้องกันและลดความเสี่ยงทำได้โดย การจัดโปรโมชั่นที่ดึงดูดใจลูกค้า การโฆษณาทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าถ่านอัดแท่งกับสินค้าทดแทนว่ามีข้อดีข้อเสียต่างกันอย่างไรเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าว่าเมื่อซื้อสินค้า ถ่านอัดแท่งไปแล้วนั้นลูกค้าจะได้สินค้าที่มีคุณภาพ
2.ปัจจัยด้านขาดแคลนวัตถุดิบ		/		วิธีป้องกันหรือลดความเสี่ยง ผู้ประกอบการต้องตรวจสอบดูขี้เลื่อยในไซโล (ที่เก็บขี้เลื่อย) ตลอดว่ามีปริมาณขี้เลื่อยในแต่ละวันนั้นเท่าไรเพียงพอที่จะผลิตเป็นถ่านอัดแท่งได้ปริมาณเท่าไร เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเพียงพอ และการควบคุมออเดอร์การสั่งซื้อสินค้า ให้อยู่ในปริมาณที่ เหมาะสม ไม่มากเกินไปกำลังที่สามารถผลิตได้

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 2.2 (ต่อ): ปัจจัยเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยแวดล้อมภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่ต้องดำเนินการเพื่อลด / ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
3.ปัจจัยด้านคู่แข่ง		/		วิธีลดความเสี่ยงหรือป้องกันความเสี่ยงอาจทำได้โดยการควบคุมคุณภาพของสินค้าและการใส่ใจในรายละเอียดของลูกค้า ต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี เพื่อให้ลูกค้าหันไปสนใจในตัวสินค้าของคู่แข่ง
4.ปัจจัยด้านสินค้าทดแทน	/			วิธีป้องกันหรือลดความเสี่ยง วิธีลดความเสี่ยงและป้องกันความเสี่ยง ผู้ประกอบการต้องคอยปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้มีความโดดเด่นกว่าสินค้าทดแทน เช่น รูปทรง และคุณภาพของถ่านที่สามารถอยู่ได้ยาวนานขึ้น และการสร้างความผูกพันกับลูกค้าทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกว่า การที่ลูกค้าหันไปใช้สินค้าทดแทนนั้นมันมีข้อดี ข้อเสียตรงจุดไหนบ้าง การใช้เครื่องมือทางการตลาด ที่หลากหลายเข้ามามีส่วนร่วม เช่นการโฆษณา และการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าและสร้างความจงรักภักดีต่อสินค้า

บทที่ 3

การวิเคราะห์การแข่งขัน

เป็นการนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการวิเคราะห์การแข่งขันภายใต้แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านการเติบโต เพื่อเพิ่มยอดขายหรือส่วนแบ่งทางการตลาด ส่งผลต่อ สภาวะการแข่งขันและความเป็นอยู่ของธุรกิจระยะยาวประกอบด้วยสภาพการแข่งขัน และที่มาของการแข่งขัน คู่แข่งธุรกิจ การวิเคราะห์สถานภาพของธุรกิจ การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า และการวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจ ดังรายละเอียดเป็นรายข้อดังต่อไปนี้

3.1 สภาพของการแข่งขันและที่มาของการแข่งขัน

3.1.1 ระดับของการแข่งขัน

ตลาดถ่านอัดแท่งภายในปัจจุบันยังมีความต้องการถ่านอัดแท่งเพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในการประกอบอาหารตั้งแต่ระดับครัวเรือนจนกระทั่งภาคอุตสาหกรรมใหญ่ ประกอบกับปัจจุบันมีการเกิดขึ้นของร้านอาหารประเภทปิ้งย่างในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดมากมาย และมีการเล็งเห็นถึงอันตรายจากการใช้แก๊สในการปิ้งย่างอาหารรวมถึงรสชาติของอาหาร ดังนั้นจึงมีการใช้ถ่านในการประกอบอาหารเพิ่มมากขึ้น ความต้องการในการใช้ถ่านก็เพิ่มขึ้นตามไปด้วย และเนื่องจากประเทศไทยโดยเฉพาะในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 9 มีปริมาณเศษชี้เลื้อย และวัตถุดิบที่สามารถนำมาทดแทนเศษชี้เลื้อยได้ เช่น กะลามะพร้าว เศษไม้ ที่เป็นวัตถุดิบในการนำมาทำเป็นถ่านอัดแท่งอยู่มาก และแนวโน้มของพฤติกรรมผู้บริโภคไปรับประทานอาหารนอกบ้านก็เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากภาวะสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ความต้องการเปลี่ยนบรรยากาศเพื่อผ่อนคลายความเครียด การแสวงหาความสนุกสนานในครอบครัวหรือในกลุ่มเพื่อนฝูง ปัจจุบันสำหรับตลาดในประเทศ สำนักงานสถิติแห่งชาติระบุว่าประเทศไทยมีโรงแรมและภัตตาคารกว่า 300,000 แห่ง ซึ่งเป็นตลาดรองรับถ่านขนาดใหญ่เช่นกัน นอกจากนี้ การผลิตถ่านมีอัตราเสี่ยงต่ำ เนื่องจากถ่านไม่บูด ไม่เน่า ราคาไม่ผันผวนตามราคาพลังงานตัวอื่นๆ เช่น แก๊สและน้ำมัน ถ่านใช้แล้วหมดไปและจำเป็นต้องใช้ต่อ การผลิตถ่านอัดแท่งจึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ จึงทำให้ปัจจุบันนี้เริ่มมีคนหันมาสนใจธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้นแต่ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง เป็นโรงงานผลิตถ่านอัดแท่ง ซึ่งมีวัตถุดิบหลักคือชี้เลื้อยซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ถูกค้ำทิ้งในประเทศและต่างประเทศนิยมนำมาใช้เป็นอันดับหนึ่งอยู่แล้วแต่เนื่องจากปัจจุบันการแปรรูปไม้ลดน้อยลงไปมากทำให้ชี้เลื้อยมีปริมาณที่น้อยลง จึงทำให้เป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น แต่จากการที่ผู้ประกอบการมีธุรกิจครอบครัวที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับไม้อยู่แล้วนั้นถือเป็นโอกาสที่ดีและมีความได้เปรียบในการแข่งขันมากกว่าคู่แข่ง

3.1.2 จุดเด่นและความได้เปรียบที่นำมาแข่งขัน

รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม กว้างขวาง นอกจากนี้โรงงานผลิตถ่านอัดแท่งนั้นยังมีพื้นที่กว้างขวางและอยู่ในหมู่บ้าน เขตชุมชน รวมถึงบริเวณใกล้เคียงเป็นห้างสรรพสินค้า (ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต) และยังมีร้านหมูกระทะอีกหลายร้าน ซึ่งเป็น กลุ่มเป้าหมายหลักรวมไปถึงร้านขายของชำตามหมู่บ้านอีกด้วยและผู้ประกอบการยังมีวัตถุประสงค์หลักที่สำคัญ เป็นของธุรกิจครอบครัว ผู้ประกอบการเองอยู่แล้วนั้นก็ถือว่าเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญในการแข่งขัน เพราะในบางครั้งคู่แข่งบางราย มารับซื้อเศษไม้ของโรงงานผลิตแท่งถ่านสินค้า(พาเลท) เพื่อนำไปผลิตเป็นถ่าน ส่วนซีเลี่ยนนั้น ปัจจุบันมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อเพื่อนำไปส่งต่อให้กับโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งผู้ประกอบการเล็งเห็นแล้วว่าการที่เราขายเศษซีเลี่ยนนั้นโดยไม่ได้ทำการตัดแปลงหรือเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเลยนั้น เป็นการได้ผลตอบแทนที่ต่ำมากกว่า

3.2 คู่แข่งของธุรกิจ

3.2.3 คู่แข่งหลัก

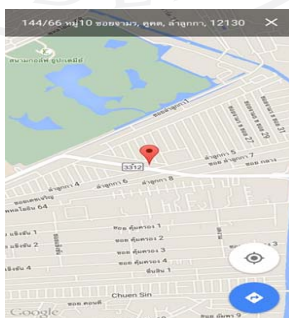
1.บริษัท อธิชา เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส

ที่อยู่ 144/66 ถนนพหลโยธิน 66 ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ 0-2531-3866

สินค้าและบริการ จำหน่าย ถ่านหุงต้ม- ถ่านอัดแท่ง ถ่านกะลามะพร้าว

ภาพที่ 3.1 : แผนที่ บริษัท อธิชา เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส



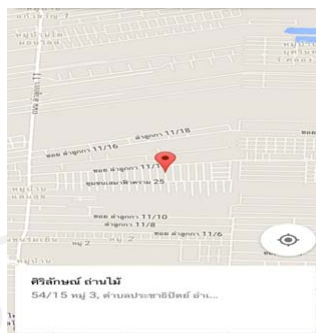
2.ศิริลักษณ์ ถ่านไม้

ที่อยู่ 54/15 หมู่ 3 ตำบลประชาธิปไตย อำเภोधัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ 08-9810-4191, 08-1994-2989

สินค้าและบริการ จำหน่ายถ่านไม้โก่งกาง ถ่านอัดแท่ง ถ่านไม้

ภาพที่ 3.2 : แผนที่ ศิริลักษณ์ ถ่านไม้



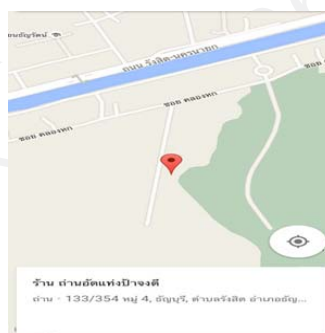
3.ร้าน ถ่านอัดแท่งป่าจงดี้

ที่อยู่ 133/354 หมู่ 4 ถนนธัญบุรี ตำบลรังสิต อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12110

โทรศัพท์ 08-1458-5055

สินค้าและบริการ จำหน่ายถ่านอัดแท่ง, ไร่คว้น, ถ่านดุกกลิ่น, รับสั่งเพื่อส่งถ่านตามร้านอาหาร
ภัตตาคาร

ภาพที่ 3.3 : แผนที่ร้าน ถ่านอัดแท่งป่าจงดี้



4. ร้านอ้วนธนวัฒน์

ที่อยู่ 35/102 ถนนเลียบคลอง 3 ตำบลคลองสาม อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

โทรศัพท์ 0-2832-7251, 08-7057-7199, 08-6316-4162

โทรสาร 0-2382-3738

สินค้าและบริการ ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายถ่านอัดแท่งตุ๋นและถ่านแอตติเวตคาร์บอน

ภาพที่ 3.4 : แผนที่ร้านอ้วนธนวัฒน์



ซึ่งเป็นคู่แข่งที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง แต่ธุรกิจของเรานั้นมีข้อได้เปรียบเนื่องจากวัตถุดิบเอง ซึ่งทำให้สามารถผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่องในขณะที่คู่แข่งมีข้อจำกัดในเรื่องของการผลิต เพราะขาดวัตถุดิบโรงงานผลิตส่วนใหญ่เลือกใช้เศษไม้ ทั้งไม้โก่งกาง และไม้เบญจพรรณเป็น

3.2.2 คู่แข่งขันรองซึ่งมีส่วนคลอตลาดมากในบริเวณ อยุธยาและปทุมธานี ซึ่งได้แก่

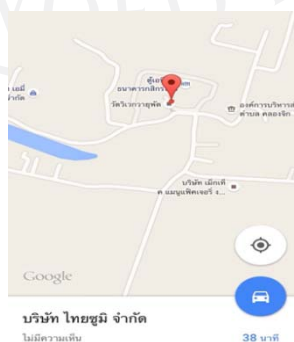
1.บริษัท ไทยซูมิ

ที่อยู่ 21/3 หมู่ 3 ตำบล คลองจิก อำเภอ บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13160

โทรศัพท์ 081-5510046

สินค้าและบริการ จำหน่ายถ่านอัดแท่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเครื่องจักรในการผลิตถ่าน

ภาพที่ 3.5 : บริษัท ไทยซูมิ



บริษัท ไทยซูมิ ตั้งอยู่บริเวณ เขตอยุธยา ซึ่งห่างจากพื้นที่เขตปทุมธานีอยู่พอสมควร เป็นบริษัทไทยซูมินั้นถือว่าเป็นบริษัทที่ใหญ่ และมีชื่อเสียงในการส่งออกถ่านไปยังต่างประเทศ อยู่มาก

ฉะนั้นถ้าในอนาคต ผู้ประกอบการจะมีการส่งออกถ่านไปยังต่างประเทศ หรือในเขตต่างจังหวัดบ้าง นั้น ไทยชุมมอ์ก็ถือว่าเป็นคู่แข่งหลักที่สำคัญ

ตารางที่ 3.1: การเปรียบเทียบวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของคู่แข่ง

	เศษไม้	ขี้เลื่อย	กะลามะพร้าว	ไม้โก่งกาง
1. บริษัท อธิชา เทรดดิ้ง แอนด์ เซอร์วิส	/			
2. ศิริลักษณ์ ถ่านไม้	/			/
3. ร้าน ถ่านอัดแท่งป่าจืด	/		/	
4. ร้าน อ้วนธนวัฒน์				/
5. บริษัท ไทยชุมมิ	/	/	/	
6. ธุรกิจถ่านอัดแท่ง		/		

จากตารางจะเห็นได้ว่า คู่แข่งหลักนั้น ได้ใช้วัตถุดิบชนิดอื่นในการผลิตถ่านอัดแท่ง จากการสอบถามพบว่า เหตุผลที่ไม่ใช่ ขี้เลื่อยในการมาผลิตเป็นถ่านอัดแท่งนั้น เพราะ หาซื้อยาก เพราะขี้เลื่อยกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด จึงหันมาใช้วัตถุดิบทดแทน เพราะหาง่ายและคุณภาพพอใช้ได้ถึงจะไม่เทียบเท่าการใช้ขี้เลื่อยก็ตาม ในขณะเดียวกันคู่แข่งรอง อย่างบริษัทไทยชุมมิ ก็มีถ่านหลายหลายชนิด เพื่อการส่งออก นั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน ในอนาคตถ้าผู้ประกอบการจะขยายตลาด ต้องศึกษาคู่แข่งอย่าง บริษัทไทยชุมมิ ในละเอียด เพราะถือว่าเป็นคู่แข่งคนสำคัญในอนาคตของ ธุรกิจ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งได้

3.2.3 รายชื่อโรงงาน ผลิตถ่านอัดแท่งเฉพาะในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ข้อมูลจากศูนย์สารสนเทศโรงงานอุตสาหกรรม (2558) พบว่า โรงงานผลิตถ่านอัดแท่งเฉพาะในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีรายชื่อดังต่อไปนี้

1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด แจ่มอินเตอร์เทรด

ผลิต จำหน่ายปลีก-ส่ง ถ่านไม้ โก่งกาง ถ่านอัดทุกชนิด

ที่อยู่ 2/1 หมู่ 5 ถนนสุขสวัสดิ์ 43 ตำบลบางครุ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10130

โทรศัพท์ 08-6375-0549, 0-2819-0719

เว็บไซต์ <http://www.jam-charcoal.com>

สินค้าและบริการผลิต จำหน่ายปลีก-ส่ง ถ่านไม้ โก่งกาง ถ่านอัดทุกชนิด

2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ถ่านปรีชา

ที่อยู่ 133-135 ถนนมิตรพันธ์ แขวงป้อมปราบ เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กทม 10100

โทรศัพท์ 0-2224-7768, 0-2623-2051-2, 08-1421-1127

สินค้าและบริการจำหน่าย/ขายปลีก-ขายส่ง ถ่านไม้ทุกชนิด ถ่านอัดแท่ง ถ่านไม้ไผ่กอง ถ่าน
กะลามะพร้าวอัดแท่ง ถ่านเบญจพรรณ /ถ่านผสมชนิดรวม ถ่านไม้เนื้อแข็ง ถ่าน และถ่านบาบิ

3. บริษัท ไทยคาร์บอนแบล็ค จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่ 888/122, 128 มหาทุนพลาซ่า ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม 10330

โทรศัพท์ 0-2255-8882, 0-2253-6745-54

เว็บไซต์ <http://www.thaicarbonblack.com>

สินค้าและบริการผลิตผงคาร์บอน

4. บริษัท อธิชา เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 144/66 ถนนพหลโยธิน 66 ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ 0-2531-3866

สินค้าและบริการจำหน่าย ถ่านหุงต้ม- ถ่านอัดแท่ง ถ่านกะลามะพร้าว

5. สุวรรณการค้า

ที่อยู่ 73 ถนนเชื้อเพลิง แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กทม 10120

โทรศัพท์ 0-2671-9642-3, 0-2671-1641, 0-2249-2712

6. ศิริลักษณ์ ถ่านไม้

ที่อยู่ 54/15 หมู่ 3 ตำบลประชาธิปไตย อำเภอดัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12130

โทรศัพท์ 08-9810-4191, 08-1994-2989

สินค้าและบริการจำหน่ายถ่านไม้ไผ่กอง ถ่านอัดแท่ง ถ่านไม้ สำหรับธุรกิจและอุตสาหกรรม

7. บริษัท ไทยซูมิ จำกัด

ที่อยู่ 21/3 หมู่ 3 ตำบลคลองจิก อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13160

โทรศัพท์ 08-1446-6153

อีเมล webmaster@thaisumi.com

เว็บไซต์ <http://www.thaisumi.com>

สินค้าและบริการผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรอัดแท่งถ่าน

8. สยาม ชาร์โคล

ที่อยู่ 141/149 ถนนประชาอุทิศ 27 แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กทม 10140

โทรศัพท์ 0-2428-5358, 08-1860-4432

โทรสาร 0-2870-8281

เวลาทำการ ทำการทุกวัน เวลา 08:00-17:00

สินค้าและบริการถ่ายอัดแห้ง

9. ร้าน จุฑามาศ

ที่อยู่ 48/1 หมู่ 1 ถนนบางกรวย-ไทรน้อย ตำบลบางกรวย อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
11130

โทรศัพท์ 08-9526-6689

10. ร้าน ถ่านอัดแห้งป่าจืด

ที่อยู่ 133/354 หมู่ 4 ถนนธัญบุรี ตำบลรังสิต อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี 12110

โทรศัพท์ 08-1458-5055

สินค้าและบริการ จำหน่ายถ่านอัดแห้ง, ไร่คว้น, ถ่านดุกกลิ่น, รับสั่งเพื่อส่งถ่านตามร้านอาหาร
ภัตตาคาร

11.ร้าน อ้วนธนวัฒน์

ที่อยู่ 35/102 ถนนเลียบคลอง 3 ตำบลคลองสาม อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

โทรศัพท์ 0-2832-7251, 08-7057-7199, 08-6316-4162

อีเมล uantanawat@hotmail.com

สินค้าและบริการ ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายถ่านอัดแห้งทุเซ่และถ่านแอตติเวดคาร์บอน

11. บริษัท ชาร์โคล โฮม จำกัด

ที่อยู่ สนง กรุงเทพฯ 72 กม 7 ถนนรามอินทรา แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม 10230

โทรศัพท์ 0-2944-0708-9

เว็บไซต์ <http://www.chacoalhome.com>

สินค้าและบริการ หมอนถ่าน, ถ่านดุกกลิ่น, ถ่านไม้ยูคา ถ่านไม้ไผ่เพื่อสุขภาพ, ผงถ่านไม้ไผ่

12. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เคแมส บิสสิเนส

ที่อยู่ 98/38 สุขุมวิท 5 ซอย 32 ถนนแขวงออเงิน แขวงออเงิน เขตสายไหม กทม 10220

โทรศัพท์ 08-8191-3309

อีเมล kmasbusiness@gmail.com

เว็บไซต์ <http://www.charcoalkmas.com> ,

<http://www.thaisumi.com/thaisumi/en/coconut.php> , <http://www.kmasb>

สินค้าและบริการ ผู้ผลิตและจำหน่ายถ่านอัดแห้ง,

แหล่งที่มา : ศูนย์สารสนเทศโรงงานอุตสาหกรรม (2558)

จากผลสำรวจพบว่า ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล นั้นมีจำนวนโรงงานที่ผลิตถ่านอัดแท่ง ทั้งสิ้น 12 โรงงาน เท่านั้น (รวมถึงคู่แข่งหลัก และคู่แข่งรอง ด้วย) ถือว่าเป็นปริมาณที่ไม่มากนักถ้าเทียบกับอัตราส่วนประชากร ในกรุงเทพและปริมณฑล และใน 12 โรงงาน นี้ ส่วนใหญ่ก็ใช้วัตถุดิบที่แตกต่างกันออกไป บางโรงงานจำหน่ายเป็น ถ่านดุกกลิน ถ่านอัดแท่งตุเซ่ ถ่านแอตติเวด คาร์บอน ซึ่งถ่านทั้ง 3 ชนิดนี้ ไม่สามารถนำมาใช้ในการประกอบอาหาร จึงเป็นโอกาสในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ

3.3 การวิเคราะห์สถานะภาพทางธุรกิจ

3.3.1 วิเคราะห์ STEEP

1.สังคม (Social) แนวโน้มของสังคมในอีก 10 ปี ข้างหน้า จากการที่ประเทศไทยเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นส่งผลให้มีการทำธุรกิจระหว่างประเทศที่เปิดกว้างมากยิ่งขึ้น การคมนาคมติดต่อสื่อสารสะดวกมากยิ่งขึ้น การส่งออกก็เริ่มง่ายขึ้นปัจจุบันที่ประเทศไทยหันมานิยมรับประทานอาหาร ปิ้งย่างกันเพิ่มมากขึ้นนั้นเพราะ ได้รับอิทธิพล จากประเทศ เกาหลีและญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้มีผู้ที่สนใจเปิดร้านอาหาร ในรูปแบบปิ้งย่าง ตามห้างสรรพสินค้าเพิ่มมากขึ้น เพราะ สังคมและวัฒนธรรมของคนไทยในการรับประทานอาหารเปลี่ยนไปไม่ว่าจะเป็นการ จัดงานฉลองกันในครอบครัวและพนักงานตามโรงงานหรือแม้กระทั่งบุคคลทั่วไปก็ยังนิยมที่จะรับประทานอาหารปิ้งย่างตามร้านหมูกระทะที่ปัจจุบันนี้เป็นที่นิยมกันอย่างมากและมีร้านจำนวนมากที่เปิดในเขตกรุงเทพและปริมณฑลปัจจุบันก็นิยมมี การรับประทานหมูกระทะ กันเพิ่มขึ้น ส่วนพนักงานที่มีอัตราเงินเดือนสูงน้อยก็นิยม ที่จะรับประทานอาหารปิ้งย่างภายในห้างกันเพิ่มขึ้น

2.เทคโนโลยี (Technology) ปัจจุบันแนวโน้มเทคโนโลยี อิเล็กทรอนิกส์จะถูกพัฒนาอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการที่ไม่สิ้นสุดของมนุษย์ การแข่งขันด้านราคาขนาดความเร็วก็เป็นปัจจัยสำคัญของธุรกิจเช่นกันการนำเครื่องจักรมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจผลิตถ่านอัดแท่งเพื่อเพิ่มความเร็วในการผลิต และการติดต่อสื่อสารกันก็สามารถทำได้ง่ายขึ้นโดยผ่าน เว็ปไซด์ เฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ หรือผ่านเครื่องมือการสื่อสารอย่างอื่น การใช้เทคโนโลยีในการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการควบคุม เช่น การคัดกรองคุณภาพของถ่าน ให้ได้ขนาดที่เหมาะสม ได้ค่าความร้อนในปริมาณที่เท่ากันและการคิดคำนวณราคาก็ต้องถูกต้องแม่นยำและเทคโนโลยีก็ยังช่วยลดปริมาณแรงงานอีกด้วย

3.เศรษฐกิจ (Economic) แนวโน้มเศรษฐกิจหลังจากการเข้าร่วมประชาคมอาเซียนแล้วนั้น ทำให้การติดต่อคมนาคมระหว่างประเทศแถบเอเชียสะดวกมากยิ่งขึ้นแนวโน้มของเศรษฐกิจมีการขยายตัวในหลายๆด้าน รวมไปถึงการส่งออก และอุตสาหกรรมต่างๆเมื่อการส่งออกเป็นไปในทิศทางที่

สะดวกแล้วนั้น จึงเป็นทางเลือก ของผู้ประกอบการในการส่งออก ถ่านอัดแท่งไปยังประเทศต่างๆที่ยังมีความต้องการอยู่ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายอีกทางหนึ่ง

4. สิ่งแวดล้อม (Environment) เนื่องจากปัจจุบันมีการตระหนักถึงการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยมีการนำทรัพยากรที่เหลือใช้กลับมาแปรสภาพเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ประกอบกับประเทศไทยมีการผลิต สินค้าที่มีส่วนประกอบจากวัตถุดิบไม้เป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดเศษไม้เหลือจากเศษไม้ที่เกิดจากการผลิตเป็นจำนวนมาก และเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของเศษไม้ดังกล่าว จึงมีการนำเอาเศษไม้เหล่านั้น มาแปรสภาพโดยเข้ากระบวนการอัดแท่งเพื่อเป็นถ่านอัดแท่งใช้ประโยชน์ต่างๆตามลักษณะการใช้งาน เช่นการใช้เป็นเชื้อฟืนตามร้านอาหารต่างๆหรือใช้ภายในบ้านพักอาศัย หรือโรงงานต่างๆถ่านอัดแท่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทดแทนถ่านจากป่าไม้ธรรมชาติที่กำลังจะหมดไปได้อย่างสมบูรณ์ และเป็นการตอบสนองนโยบายรัฐบาลในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการนำวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรมาใช้อย่างคุ้มค่า จึงเป็นโอกาสและเป็นทางเลือกที่ดีให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่สำคัญ ส่งผลต่อรายได้และกำไรที่เพิ่มมากขึ้น

5. การเมือง (Politics) การเมืองเกิดการขัดแย้งกันของผู้นำประเทศและผู้มีส่วนรวมในการบริหารประเทศมีผลกระทบทำให้เศรษฐกิจเกิดการชะลอตัวและทำให้พฤติกรรมการใช้จ่ายชะลอตัวตามไปด้วย แนวโน้มทางการเมืองของไทย พรรคการเมืองที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศจะเกิดความไม่เข้มแข็งพรรคการเมืองจะอยู่ภายใต้อิทธิพลของระบบทุนนิยมเน้นระบบอุปถัมภ์ ความเข้าใจทางการเมืองที่แตกต่างกันในตัวบุคคลแต่จากการที่การเมืองมีการผันผวนรัฐบาลได้ออกนโยบายต่างๆเพื่อช่วยเหลือประชาชน และแม้การเมืองจะไปในทิศทางใดก็ตาม วัฒนธรรมการรับประทานปิ้งย่างของคนไทยก็ยังคงอยู่ ไม่ว่าจะเป็นตามท้องถนน หรือตามห้างสรรพสินค้าก็ตาม เมื่อธุรกิจทางด้านร้านอาหารปิ้งย่างยังดีอยู่นั้น ธุรกิจถ่านอัดแท่งจึงไม่มีผลต่อการเมืองที่เกิดขึ้นมากนัก

3.3.2 วิเคราะห์สภาพการแข่งขันด้วย Five Force Model

ภาพที่ 3.6: Five Force Model



ที่มา : ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2546). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.

1. อำนาจต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)
เนื่องจาก ใช้ชีล้อยเป็นวัตถุดิบหลัก ในการผลิตถ่านอัดแท่ง ชีล้อยนั้นเป็นวัตถุดิบที่เราได้มาจากกิจการเดิมนั้นคือ โรงงานประกอบแท่นวางสินค้า(พาเลท) จึงไม่ต้องเสียค่าวัตถุดิบหลัก นั้นคือชีล้อยนั่นเอง
2. อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อสินค้า (Bargaining Power of Customer)
ในปัจจุบันนี้ การผลิตถ่านอัดแท่งนั้นมีอยู่จำนวนมาก หลายโรงงาน แต่ในเขตพื้นที่ จังหวัดปทุมธานี นั้นมีเพียงแค่ 4 ที่เท่านั้น และในแต่ละที่ก็ไม่ได้มีการใช้วัตถุดิบหลักเป็นชีล้อยเลยทั้งสิ้น จากการเก็บข้อมูลนั้น ส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบหลักเป็นเศษไม้เบญจพรรณ และ กะลามะพร้าวในการผลิตถ่านอัดแท่งเป็นส่วนใหญ่ แต่ทางผู้ประกอบการ มีความคิดว่า ถึงสินค้าจะมีข้อได้เปรียบมากกว่านั้นแต่ในเรื่องราคา ไม่ควรตั้งราคาแตกต่างจากคู่แข่งมากนัก เพื่อไม่ให้เป็นข้อเปรียบเทียบเรื่องราคา แต่จะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าสินค้านั้นมีคุณภาพดีกว่าคู่แข่งอย่างไร ในราคาที่เท่ากัน ทำให้ลดการต่อลงราคาสินค้าจากผู้ซื้อได้
3. ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)
โรงงานผลิตถ่านนั้นจัดตั้งไม่ร่าบามากนักเพราะการลงทุนที่ไม่สูงและถ่านเป็นพลังงานทดแทนที่มีต้นทุนแต่ก็ยังเป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไป จึงทำให้อาจมีคนสนใจทำธุรกิจเผาถ่านเพิ่มมากขึ้น แต่ข้อจำกัดของการตั้งโรงงานผลิตถ่านนั้นมีด้วยกันหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นสถานที่ที่จะจัดตั้งเป็นโรงงาน

อุตสาหกรรม และที่สำคัญ วัตถุดิบ วัตถุดิบต่างๆที่นำมาผลิตถ่านนั้นไม่ว่าจะเป็นเศษไม้ กะลามะพร้าว หรือแม้แต่ขี้เลื่อยนั้น ส่วนใหญ่จะมีการทำสัญญาเพื่อรับวัตถุดิบต่างๆนี้จากโรงงานที่ผลิตสินค้าแบบอื่นแล้วเหลือเศษจากการผลิต อย่างเช่น โรงงานผลิตแท่นวางสินค้า(พาเลท) จะเหลือทั้งเศษไม้จากการตัดไม้ที่ไม่จำเป็น และยังมีเหลือขี้เลื่อยจากการไสไม้มันเอง ก็จะคนกลางมาติดต่อเหมาขี้เลื่อยเป็นคันรถ เพื่อนำขี้เลื่อยนั้นไปขายต่อให้กับผู้ประกอบการที่ต้องการ หรือแม้กระทั่งเศษไม้ ก็มีคนกลางมารับซื้อเศษไม้เพื่อนำไปขายต่อให้กับโรงงานผลิตถ่านอีกด้วย

4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)

เนื่องจากสินค้านั้นเป็นสินค้าถ่านอัดแท่ง เป็นเชื้อเพลิงที่ให้ความร้อน ซึ่งปัจจุบันนี้สินค้าที่ให้ความร้อนมีด้วยกันหลากหลาย เช่น เตาแก๊ส ไมโครเวฟ กระตะไฟฟ้า และอื่นๆอีกมาก แต่ข้อเสียของสินค้าทดแทนจำพวกนี้ก็มีอยู่มาก นอกจากจะมีราคาที่สูงแล้ว ก็ยังมีอายุการใช้งานของสินค้าอีกด้วย นั่นคือเมื่อซื้อมาใช้แล้วนั้นก็ต้องมีวันที่ต้องซื้อใหม่อยู่ดี ฉะนั้นต้องมีการเตรียมรับ สถานการณ์ ที่จะเกิดขึ้นไว้ดังนี้

4.1 จะต้องเร่งปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการให้มีความโดดเด่นพอที่จะแข่งขันกับจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ทดแทนได้ในตลาด

4.2 จะต้องพยายามสร้างความผูกพันกับลูกค้าให้เกิดความรู้สึกว่า การที่ลูกค้าจะหันไปใช้สินค้าทดแทนนั้น ลูกค้าจะต้องสูญเสียบางอย่างไป ซึ่งอาจถือเป็นต้นทุนที่ลูกค้าต้องพบเจอ

4.3 โดยปกติแล้วจุดแข็งของสินค้าทดแทนที่ได้รับการพัฒนาแล้วจะอยู่ที่ราคาหรือคุณค่าแห่งการใช้บางประการที่สินค้าซึ่งถูกแทนไม่มี เช่น อาจหันไปสู่การแข่งขันทางด้านอื่นๆ อาทิ ระยะเวลาแห่งการประกันคุณภาพ การแข่งขันด้านบริการ และการแข่งขันในด้านรูปลักษณะภายนอกสินค้า เป็นต้น

4.4การใช้เครื่องมือทางการตลาด เช่น การโฆษณา และการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าของตนและเสริมสร้างความจงรักภักดีต่อยี่ห้อ กลยุทธ์ที่สำคัญที่สุดในการดึงดูดลูกค้านั้นคือ การเข้าครอบครองจิตใจ ความเชื่อมั่น และความภักดีที่ลูกค้ามีต่อผลิตภัณฑ์ การรวมกำลังระหว่างผู้ผลิตจะป้องกันมิให้ลูกค้าได้มีโอกาสรับรู้ข่าวสารทดลองใช้ หรือเข้าไปผูกพันกับสินค้าทดแทนมากเกินไป ในอีกด้านหนึ่งเพื่อเป็นการเสริมสร้างความภักดีของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์ให้มั่นคงยิ่งขึ้น อาจเป็นการรวมกำลังในการวิจัยพัฒนาเพื่อปรับปรุงคุณภาพ ความสามารถในการใช้งาน และการลดต้นทุนการผลิตลงไป การรวมกำลังกันนั้นในบางครั้งอาจใช้ในกรณีที่ไม่เกี่ยวกับการตลาดแต่อาจใช้ในแง่ของพลังกดดันทางการเมืองหรือกฎหมายเพื่อสกัดการพัฒนาของสินค้าทดแทนที่อาจมีขึ้นได้

5. การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry Among Current Competitors)

การแข่งขันระหว่างอุตสาหกรรมเดียวกันนั้น ถ้าในเขต รังสิต-ปทุมธานี ตอนนี้ ยังถือว่าได้เปรียบอยู่มากเนื่องจากมีวัตถุดิบเอง เนื่องจากถ้าจะใช้เศษไม้เข้ามาแปรรูปเป็นถ่าน จะให้ควันมาก

ว่าถ่านอัดแท่งจึงไม่เหมาะกับการจำหน่ายให้ร้านหมูกระทะ หรือร้านจิ้มจุ่มก็ตาม ฉะนั้น ปัจจุบันนี้ โรงงานที่ผลิตถ่านอัดแท่งในปทุมธานีนั้นมีด้วยกัน 4 โรงงาน แต่โรงงานที่ผลิตถ่านอัดแท่งนั้นมีเพียง 2 แห่งเท่านั้น คือ ร้านถ่านอัดแท่งป่าจดี และ ร้านอ้วนธนวัฒน์ แต่ส่วนประกอบในการผลิตถ่านของทั้ง 2 โรงงานนี้ก็เป็น กะลามะพร้าว และเศษไม้โก่งกาง ซึ่งแตกต่างจากวัตถุดิบที่นำมาผลิตนั้นคือขี้เลื่อย ช่องทางนี้จะเป็นข้อได้เปรียบ นอกจากจะมีวัตถุดิบตลอดแล้วนั้นสินค้า ยังมีคุณภาพมากกว่าสินค้า ของคู่แข่งด้วย

3.4 การกำหนดตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายเป็นการแบ่งกลุ่มที่มีความเป็นไปได้ที่จะซื้อสินค้าของบริษัท เป็นกลุ่ม ประชาชนหรือองค์กรเพื่อให้บริษัทออกแบบ ส่งเสริมและรักษาด้วยการใช้ส่วนประสมการตลาดที่ เหมาะสมกับความจำเป็นของกลุ่ม ทำให้เกิดผลลัพธ์คือทั้งสองฝ่ายพึงพอใจจากการแลกเปลี่ยน ธุรกิจ กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักไว้คือร้านหมูกระทะร้านจิ้มจุ่ม ซึ่งในบริเวณพื้นที่มีร้านตั้งอยู่เป็นจำนวน หลายร้าน เช่น มาตาหมูกระทะ เปาตุงกึ่งย่าง บาบีคิววิสูตร ซึ่งเป็นร้านบุฟเฟต์ ที่ใหญ่และมีจำนวน ลูกค้าปริมาณมากในแต่ละวันและรวมไปถึงร้านจิ้มจุ่มเช่นร้านอาหารอีสานที่เปิดตามหมู่บ้าน เพราะใน จังหวัดปทุมธานี นี้ จะมีโรงงานตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมีพนักงานโรงงานอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก เช่นกัน กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ก็เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของร้านหมูกระทะเช่นกัน นอกจากนี้ยังมี กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ร้านขายของชำ ซึ่งมีจำนวนมากในพื้นที่จังหวัดปทุมธานีรวมถึงร้านอาหาร ปิ้งย่างบนห้างสรรพสินค้า และถ้าอนาคตผลการดำเนินงานเป็นไปได้ด้วยดี ทางผู้ประกอบการจะมี แนวโน้มส่งออกไปยังต่างประเทศ ที่กำลังต้องการสินค้านี้ถ่านอัดแท่งอีกด้วย

3.5 การวิเคราะห์ตำแหน่งของสินค้า(Market Positioning)

3.5.1 ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์

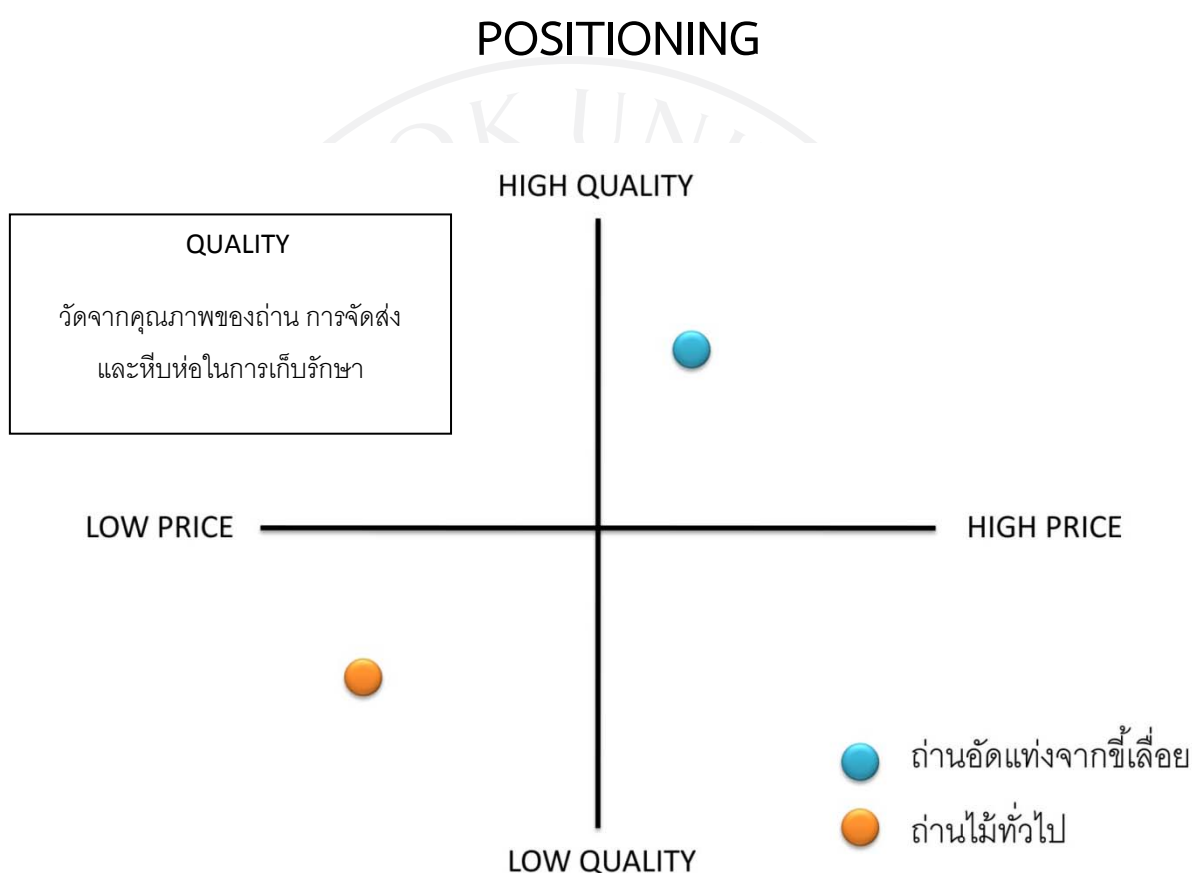
1.ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์สินค้าของผู้ประกอบการนั้น เป็นสินค้าที่ผลิตจาก วัตถุดิบธรรมชาติ ที่ได้รับการเผาไหม้ถึง 800 องศา และการเก็บรักษาที่สะอาดหยิบใช้สะดวก และ สินค้าที่ผลิตจากวัตถุดิบขี้เลื่อยนั้นเป็นจุดขายที่สำคัญเพราะคู่แข่งในแถบปทุมธานีนั้นไม่มีโรงงานไหน เลยที่ใช้วัตถุดิบจากขี้เลื่อย จึงเป็นข้อแตกต่างที่สำคัญของสินค้า

2.ความแตกต่างด้านการจัดส่ง เนื่องจากสถานที่ตั้งของโรงงานนั้นอยู่ในเขตปทุมธานี และอยู่ใน หมู่บ้าน อยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทางกลุ่มเป้าหมายทางตรงและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางอ้อม ระยะทางในการจัดส่งทางผู้ประกอบการจะมีการกำหนดระยะทางในการจัดส่งสินค้าโดยไม่คิดค่า ขนส่ง

3.ความแตกต่างในการบรรจุหีบห่อ ทางผู้ประกอบการจะเน้นการบรรจุหีบห่อที่แน่นหนา สะดวกและสะอาดในการจัดส่ง ให้ถึงมือลูกค้า

3.5.2 Positioning

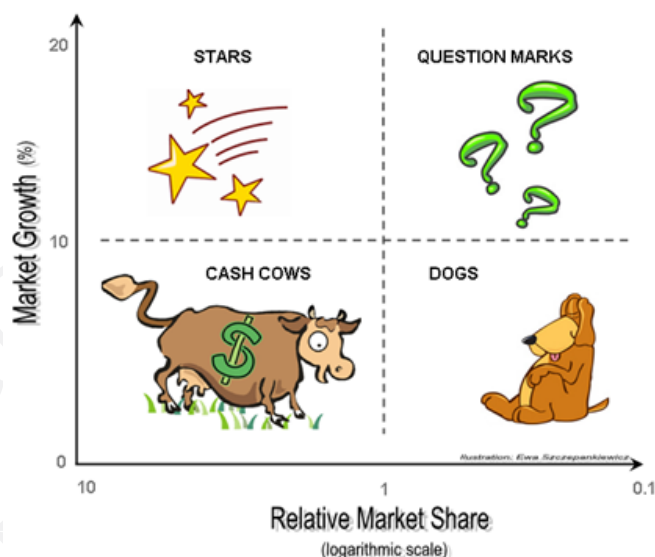
ภาพที่ 3.7: Market Positioning



จากแผนภาพ Market Positioning รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง มีสินค้าที่มีคุณภาพเนื่องจากเป็น ถ่านอัดแท่งที่ให้ความร้อนได้ยาวนาน และปลอดภัยต่อผู้ใช้ มีการจัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อ ใน ยอดจำหน่ายที่กำหนดไว้ มีการควบคุมการผลิตให้ได้สินค้าอย่างสม่ำเสมอ และเพื่อตอบสนองความ ต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน มีการพัฒนาคุณภาพของถ่านให้ลูกค้าได้ใช้อย่างคุ้มค่า มีการเก็บ รักษาที่ดีสะอาด ปลอดภัย จัดเก็บในวัสดุอย่างดี ป้องกันการโดนน้ำ ซึ่งจะทำให้สินค้าเสื่อมคุณภาพได้

3.5.3 การเขียนแผนภาพวิเคราะห์ BCG

ภาพที่ 3.8: แผนภาพวิเคราะห์ BCG



ที่มา : เกษม พิพัฒน์เสรีธรรม .(2556). แผนภาพวิเคราะห์ BCG.

สืบค้นจาก <http://www.Marketeer.co.th/2014/06/>.

จากการวิเคราะห์จัดให้ธุรกิจอยู่ในตำแหน่ง Question Marks นั้นคือธุรกิจที่มีส่วนแบ่งการตลาดที่น้อย เพราะเป็นธุรกิจปิดใหม่จึงยังไม่มีฐานลูกค้ามากนัก แต่สามารถจะพัฒนาตนเองไปเป็น Stars ก็สามารทำได้ ซึ่งสิ่งหนึ่งที่ธุรกิจ在这一ตำแหน่งนี้ต้องการ ก็คือทรัพยากรการเงินเพื่อนำไปลงทุนเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดจากเจ้าอื่นๆ แต่ด้วยเงินทุนอย่างเดียวก็น่าจะสามารถรับประกันได้ว่า สิ่งทำไปจะประสบความสำเร็จได้ เพราะในตำแหน่ง Question Marks นี้จะต้องคิดวิเคราะห์ให้ได้ว่า เงินลงทุนนั้นจะนำไปใช้ประโยชน์อะไรได้บ้าง และนำเงินทุนที่มีอยู่ไปลงทุนให้เกิดประโยชน์ และสร้างความคุ้มค่าให้ได้มากที่สุด เช่นมีการจัดโปรโมชั่น และการเข้าถึงลูกค้า สอบถามความต้องการของลูกค้า การควบคุมการผลิตให้ได้คุณภาพ เพื่อคงคุณภาพของสินค้าไว้ให้ได้มาตรฐานตลอดเวลา

บทที่ 4

การจัดทำกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ

เป็นการนำเสนอเกี่ยวกับการจัดทำกลยุทธ์ และแผนงานภายใต้แนวคิด และทฤษฎี เรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคโดยเนื้อหาประกอบด้วย ประเภทกลยุทธ์และ วัตถุประสงค์ในการจัดทำกลยุทธ์ การดำเนินงานของกลยุทธ์ระดับต่างๆ กำหนดตัวชี้วัดเพื่อการ ประเมินผล แผนงานด้านการเงิน และงบประมาณ และแผนรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

4.1 กรอบแนวคิดที่นำไปสู่กลยุทธ์

วิเคราะห์ AIM AT

Aspiration เป็นผู้นำด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายถ่านอัดแท่งที่มีคุณภาพ และได้ มาตรฐานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

Inspiration แรงบันดาลใจมาจากการแตกยอดธุรกิจของครอบครัวออกมาให้ประสบ ความสำเร็จเป็นที่รู้จักและไว้วางใจของลูกค้า

Measurable การวัดความประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการวัดได้โดยจำนวนลูกค้าที่มา สั่งซื้อถ่านอัดแท่งและความพึงพอใจที่ลูกค้าได้รับและผลประกอบการที่เพิ่มขึ้น

Achievable ความเป็นไปได้ของธุรกิจถ่านอัดแท่ง มีความเป็นไปได้สูง เพราะเป็นพลังงาน ทดแทนที่มนุษย์ยังจำเป็นต้องใช้กันอยู่และเป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไป ยังสามารถลดต้นทุนด้าน สถานที่โดยธุรกิจที่บ้านเป็นโรงงานซึ่งมีพื้นที่เหลืออยู่แล้ว เพียงเพิ่มธุรกิจถ่านอัดแท่งเข้าไป ซึ่ง สามารถหารายได้จากทั้งสองทาง

Time Frame ภายในระยะเวลา 3 ปี

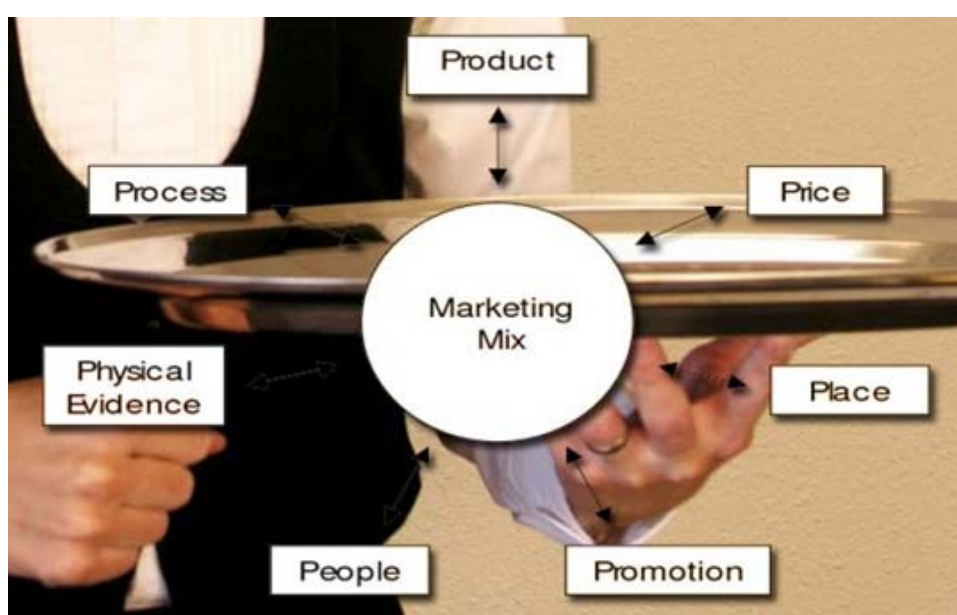
4.2 แนวคิดและทฤษฎีที่นำมาใช้

4.2.1 แนวคิดและทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด 7P's

ธุรกิจอุตสาหกรรมการบริการ (Service Industry) มีความแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรม สินค้าอุปโภคและบริโภคทั่วไป เพราะมีทั้งผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้ (Tangible Product) และ ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Product) เป็นสินค้าและบริการที่นำเสนอต่อลูกค้าหรือตลาด กลยุทธ์ทางการตลาดที่นำมาใช้กับธุรกิจการบริการจำเป็นที่จะต้องจัดให้มีส่วนผสมทางการตลาดที่ แตกต่างจากการตลาดทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่มีการต้อนรับขับสู้ (Hospitality) หรือธุรกิจที่ ต้องเผชิญหน้าสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างธุรกิจการบริการ เป็นหัวใจหลักในการทำธุรกิจ ศาสตราจารย์ฟิลลิป คอตเลอร์ (Philip Kotler) กูรูด้านการตลาดชั้นนำของโลก ได้ให้แนวคิดส่วน

ประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (Service Marketing Mix) ไว้ว่าเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการซึ่งเป็นธุรกิจที่แตกต่างจากสินค้าอุปโภค และบริโภคทั่วไป จำเป็นจะต้องใช้ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7 อย่าง หรือ 7P's ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับธุรกิจตนเอง

ภาพที่ 4.1: 7P's ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ



รศรินทร์ ถ่านออตแท่ง ได้นำกลยุทธ์ 7P's ทางการตลาดมาเป็นหลักในการวางแผนการตลาดของธุรกิจซึ่งหลักการใช้คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันและเป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด ในบางธุรกิจอาจจะไม่สามารถปรับเปลี่ยน ทั้ง 7P's ได้ทั้งหมดในระยะสั้นก็ไม่ใช่เพราะเราสามารถค่อยๆ ปรับกลยุทธ์จนได้ส่วนผสมทางการตลาดที่เหมาะสมที่สุด 7P's มีดังต่อไปนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) การพัฒนาสินค้าให้ตรงตามที่ต้องการของลูกค้า เช่น ขนาดของถ่าน ค่าความร้อนของถ่าน เป็นต้น และควรพิจารณาคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงร่วมด้วยว่ามีคู่แข่งมากหรือน้อย สิ่งที่สำคัญมากที่สุดคือ คุณภาพของถ่าน ซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าจะหันกลับมาใช้สินค้าของผู้ประกอบการต่อไป

2. ด้านราคา (Price) การตั้งราคาเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ต้องมองให้ออกว่าเงินในกระเป๋าลูกค้าที่ยินดีจ่ายให้นั้นมีเท่าไร หากราคาต่ำไปนอกจากได้กำไรน้อยยังเป็นการตัดราคาของคู่แข่ง แต่ถ้าวางราคาสูงไปก็อาจจะขายได้น้อยหรือไม่คู่แข่งก็อาจแย่งลูกค้าไปได้ ฉะนั้นการตั้งราคาควรดูตลาดค่าถ่านตอนนี้ว่าตลาดกลางขายกันอยู่ที่กี่บาท แต่ทางผู้ประกอบการอาจจะไปเน้นเรื่องโปรโมชั่นลดราคาแทนเพื่อดึงดูดลูกค้า เป็นต้น

3. ด้านการจัดจำหน่าย (Place) มีบริการจัดส่งสินค้าในแถบปทุมธานีบริเวณ ใกล้เคียงไม่เกิน 9 กิโลเมตร นับจากโรงงาน โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย แต่ต้องอยู่ในบริเวณที่กำหนด และมีบริการส่งทางเว็บไซต์ในกรณีที่ลูกค้าไม่สะดวก โทรสอบถามรายละเอียด ทางผู้ประกอบการจะคอยตอบคำถาม และให้ข้อมูลในการสั่งซื้อและจัดส่ง

4. ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) การทำการตลาดในยุคนี้มักจะผสมผสานการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ประโยชน์อย่างอินเทอร์เน็ตหรือโซเชียลมีเดียต่างๆ ก็เป็นเครื่องมือที่ประหยัดงบประมาณได้มากกว่าสื่อแบบดั้งเดิม เช่น การติดป้ายโฆษณา ลงข่าวสารในหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร ทวีต วิทยู เป็นต้น มีธุรกิจ SME หลายๆธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการนำโซเชียลมีเดียมาใช้ในการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับรู้ข้อมูล และยังสามารถเพิ่มยอดขายได้แบบทวีคูณ โรงงานผลิตถ่าน อาจดูเหมือนว่าไม่จำเป็นต้องมีโปรโมชั่นอะไรมากมาย แต่ถ้าผู้ประกอบการมีการจัดโปรโมชั่น เช่น การมอบส่วนลดแก่ผู้ที่สั่งซื้อในปริมาณที่มาก มีการแถมสินค้า หรือแม้กระทั่งการถือกำไรให้กับลูกค้าในช่วง เทศการปีใหม่ ก็ทำได้เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ และยังคงสั่งซื้อสินค้าต่อไป

5. ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้พนักงานทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างสัมพันธ์ระหว่างพนักงานแต่ละคนกับผู้บริหาร เพื่อให้พนักงานเกิดความรักในหน้าที่การทำงาน และงานหรือผลผลิตที่ออกมานั้นก็จะมีคุณภาพ

6. ด้านกระบวนการ (Physical Evidence and Presentation) ขั้นตอนการติดต่อลูกค้า ตั้งแต่การสั่งซื้อจนกระทั่งไปถึงการส่งสินค้า การกำหนดรูปแบบ วัน เวลา ในการจัดส่ง การวางแผนให้พนักงานอย่างชัดเจน เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการทำงาน และติดต่อลูกค้ารวมถึงการมีอัธยาศัยของพนักงานส่งสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ

7. สถานที่ (Process) สำหรับการทำธุรกิจใดๆก็ตาม เรื่องการเลือกทำเลเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ทำเลที่อยู่ในแหล่งชุมชน เดินทางสะดวก มีคนสัญจรไปมา ย่อมมีโอกาสที่ลูกค้าจะเห็นได้ง่ายกว่า ซึ่ง รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งมีทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชนใกล้กับ กลุ่มลูกค้า ทั้งลูกค้าทางตรงและลูกค้าทางอ้อม รถเข้าออกได้สะดวก

ส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ประการข้างต้นเป็นสิ่งสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ทางด้านการตลาดของธุรกิจที่จะต้องมีการจัดส่วนประสมแต่ละอย่างให้มีความเหมาะสมกับ

สภาพแวดล้อมของธุรกิจและของอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันซึ่งไม่มีสูตรตายตัว แต่สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจ ถ่านอัดแท่ง นั้น คือความใกล้ชิดกับลูกค้า ราคาที่ย่อมเยา และสินค้าที่มีคุณภาพ เพราะปัจจุบันมนุษย์มองสิ่งต่างๆรอบตัวด้วยการประมวลผลถึงความคุ้มค่าในการเลือกซื้อสินค้า ผู้ประกอบการก็จะต้องทำการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างฐานลูกค้า และผลกำไรที่ดี

4.3 ประเภทของกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ

4.3.1 กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy)

4.3.1.1 วัตถุประสงค์

1. เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจที่ชัดเจนนั้น คือการกำหนดแนวทางที่เหมาะสมที่สุดโดยยึดตามค่านิยมขององค์กรและโอกาสทางการตลาด
2. เพื่อเป็นการขับเคลื่อนกลยุทธ์นั้นให้มุ่งเน้นไปในด้านที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จ
3. เพื่อเป็นการเพิ่มความตระหนักในเรื่องจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยงต่างๆ

4.3.1.2 การดำเนินงานของกลยุทธ์ระดับองค์กร

กลยุทธ์ระดับองค์กรของ รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง ใช้ Growth Strategies เป็นการขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยต่อยอดจากธุรกิจผลิตแท่งถ่านอัดแท่ง (พาเลท) ที่มีอยู่เดิม โดยใช้เศษที่เหลือจากการผลิตมาแปรรูปเป็นสินค้าอีกตัว นอกจากจะเป็นการใช้ของเหลือใช้ให้เป็นประโยชน์แล้วนั้นยังเป็นการสร้างมูลค่าให้กับสินค้าอีกด้วย

4.3.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy)

4.3.2.1 วัตถุประสงค์

เพื่อให้ธุรกิจเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันและมีผลกำไรสูงสุดในตลาดด้วยการขยายธุรกิจครอบคลุมในเขต ปทุมธานี ทั้งหมด

4.3.2.2 การดำเนินงานของกลยุทธ์ระดับธุรกิจ

กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน การใช้วัตถุดิบที่มีอยู่แล้ว ในธุรกิจของทางครอบครัว ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง สถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าก็เป็นสถานที่ที่มีอยู่แล้วนั้น จึงทำให้ลดต้นทุนในการดำเนินการ

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งนอกจากจะมีการใช้วัตถุดิบที่แตกต่างจากคู่แข่งแล้วนั้น เรื่องบริการ ก็เป็นสิ่งสำคัญ เช่นการจัดส่งภายในระยะเวลาที่กำหนด ระยะเวลาในการจัดส่งถ้าไม่ไกลเกินไป ก็จะมีการจัดส่งให้ฟรี แต่ต้องในปริมาณที่กำหนด หรือระยะเวลาไกลแต่ส่งจำนวนมากก็ไม่คิดค่าจัดส่ง ลังมีการจัดโปรโมชั่น คืนกำไรให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งจะเน้น ลูกค้าที่เป็นเจ้าของร้านหมูกระทะและร้านขายของชำ ในเขตปทุมธานี โดยมีการมุ่งเน้นและส่งเสริมเพื่อให้รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่งเป็นโรงงานที่มีชื่อเสียงในจังหวัดปทุมธานี

4.3.3 กลยุทธ์ระดับสายงาน (Functional Strategy)

4.3.3.1 วัตถุประสงค์

เพื่อปรับปรุงการผลิต การตลาด การบริหารวัตถุดิบ การวิจัยและพัฒนา และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจให้เกิดประสิทธิผล

4.3.3.2 การดำเนินงานของกลยุทธ์ระดับสายงาน แบ่งสายงานดังนี้

1.ด้านการตลาด ใช้หลัก 7P's

● กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

1. ถ่านของผู้ประกอบการเน้นคุณภาพที่ดี ทั้ง ขนาด และค่าความร้อนที่ได้มาตรฐานถ่านอัดแท่งมีการผลิตเพื่อจำหน่ายในขนาด มาตรฐาน 2 ขนาดดังนี้
 - ถ่านอัดแท่งรูปทรงกระบอก มีรูกลวง ขนาด 4 X 4.5 เซนติเมตร
 - ถ่านอัดแท่งรูปทรงกระบอก มีรูกลวง ขนาด 10-15 X 4.5 เซนติเมตร

● กลยุทธ์ด้านราคา

1. การตั้งราคาโดยดูภาพรวมของตลาดเป็นหลักแต่จะมีการเน้นไปที่โปรโมชั่นแทน
2. ราคาจะ คิดเป็น กิโลกรัม กิโลกรัมละ 14-15 บาท
 - แบบกล่อง บรรจุได้ในปริมาณ 12 กิโลกรัม ราคากล่องละ 168-180 บาท
 - แบบกระสอบ กระสอบละ บรรจุได้ในปริมาณ 20 กิโลกรัมราคากระสอบละ 280-300 บาท
 - แบบใส่ถุงพลาสติก บรรจุได้ในปริมาณ 5 กิโลกรัม ราคาถุงละ 70-75 บาท

***** แต่ถ้าลูกค้าต้องการขนาดไหน ในปริมาณกี่กิโลกรัมก็สามารถสั่งได้

● กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

1. มีเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงข้อมูลและสะดวกในการติดต่อสื่อสาร
2. การบรรจุถ่านอัดแท่ง
 - แบบกล่อง ขึ้นอยู่กับลูกค้าว่าต้องการให้ ทำการบรรจุสินค้าให้อย่างไร เพราะการส่งผลิตสินค้าแต่ละครั้งจะเป็นไปตามลูกค้าสั่ง เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการ

ผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้กล่องมือสอง ซึ่งก็คือกล่องลังเปียร์เก่า สามารถบรรจุได้ประมาณ 10 กิโลกรัมต่อกล่อง บรรจุลงกล่องขนาด กว้าง 30 ซม.ยาว 40 ซม.สูง 24 ซม. และยังสะดวกในการเคลื่อนย้ายและใช้งาน สามารถจัดเก็บง่าย เนื่องจากกล่องเป็นกล่องสี่เหลี่ยมวางซ้อนกันหลายชั้นได้

- การบรรจุถ่านอัดแท่ง แบบใส่กระสอบ สำหรับส่งร้านค้า ตัวแทนจำหน่ายขายส่งใส่แบบกระสอบนั้นจะสามารถ เคลื่อนย้ายได้ง่ายเนื่องจากกระสอบมีความเหนียวทนทานดี โดนน้ำได้ไม่เปียก และไม่เสียหาย ราคาถูกเมื่อเทียบกับการบรรจุใส่กล่อง
- การบรรจุถ่านอัดแท่ง แบบใส่ถุงพลาสติก สำหรับส่งร้านค้า หรือตัวแทนจำหน่าย ที่ต้องการบรรจุเป็นขนาดที่พอดี สามารถนำไปวางขายได้เลย โดยที่ไม่ต้องมาเสียเวลาแยก เคลื่อนย้ายสะดวก เพราะมีน้ำหนักที่เบา

● กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดและการขาย

1. มีการจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า เช่นการส่งสินค้าในปริมาณที่กำหนดก็จะมีการลดราคาลงมา
2. มีการแนะนำสินค้าถึง กลุ่มเป้าหมาย โดยการเดินสำรวจตลาดและความต้องการของลูกค้า และแจกสินค้าตัวอย่าง
3. มีการโฆษณาตามสื่อ วิทยุ ในแต่ละชุมชน จะได้เป็นที่รู้จักกันในแต่ละชุมชน
4. การทำเว็บไซต์ สำหรับการสั่งซื้อทาง อินเทอร์เน็ต เพื่อสะดวกในการสั่งซื้ออีกช่องทาง การโปรโมทโดยใช้ สื่อออนไลน์ เช่น Facebook , instagram เป็นต้น

● กลยุทธ์ด้านบุคลากร

1. จัดฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ความสามารถในการผลิตสินค้า
2. สร้างแรงจูงใจให้พนักงานมีความต้องการที่จะทำงานกับผู้ประกอบการ
3. ให้สวัสดิการและค่าตอบแทนที่ยุติธรรมกับพนักงาน

● กลยุทธ์ด้านกายภาพ

1. จัดรูปแบบโรงงาน ให้ดูดี เมื่อมีลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้าถึงโรงงานจะเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดี

● กลยุทธ์ด้านกระบวนการ

1. วางแผนกระบวนการบริหารให้มีประสิทธิภาพตรงตามเป้าหมายที่วางไว้
2. จัดระบบปฏิบัติการและแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้ชัดเจน
3. บริหารงานให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลแบบที่ทั่วโลกยอมรับ

4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการสำรวจข้อมูลความพึงพอใจต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง

สรุปผลการสำรวจความพึงพอใจต่อปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง จากกลุ่มตัวอย่าง 200 ราย พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 31-40 ปี มีระยะเวลาในการประกอบกิจการทั้งร้านอาหาร ร้านปิ้งย่าง และร้านขายของชำ ในจังหวัด ปทุมธานี ส่วนใหญ่จะเปิดมาแล้วเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 4-6 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่นำมาใช้จ่ายหมุนเวียนในการประกอบการ ประมาณ 30,001-40,000 บาท และมีปริมาณในการใช้ถ่านและจำหน่ายถ่านในแต่ละเดือน 13-15 กิโลกรัม

4.4.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง จะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมาก กับคุณภาพของสินค้าและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และปริมาณการบรรจุในแต่ละครั้งรวมถึงชื่อเสียงหรือความน่าเชื่อถือของโรงงานผลิตถ่านอัดแท่งด้วย รายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 : ค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และร้อยละ (%) ของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความสำคัญ
1. คุณภาพของสินค้า	4.12	0.828	มาก
3. รูปแบบผลิตภัณฑ์	4.10	0.654	มาก
4. ปริมาณสินค้า ต่อ การบรรจุ	4.09	0.745	มาก
5. ชื่อเสียงของผู้ผลิต,ความน่าเชื่อถือ	4.04	0.648	มาก

4.4.2 ปัจจัยด้านราคา

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมากกับ ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของถ่านและราคาที่ไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้ายี่ห้ออื่น รายละเอียดตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 : ค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) และค่าเบี่ยงมาตรฐาน (S.D.) ของปัจจัยด้านราคา

ราคา	$\bar{x}$	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของถ่าน	4.87	0.750	มาก
2. ราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้ายี่ห้ออื่น	4.62	0.768	มาก

4.4.3 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านบริการจัดส่งในระดับมากและสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าที่หาง่ายและเดินทางได้สะดวกรวมถึงมีบริการสั่งซื้อทาง อินเทอร์เน็ตได้ ทั้ง หน้าที่เว็บไซต์ และทางเฟสบุ๊ก รายละเอียดตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 : ค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และร้อยละ (%) ของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย	$\bar{x}$	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. มีบริการจัดส่งสินค้า	3.95	0.707	มาก
2. สถานที่จำหน่ายหาง่าย เดินทางสะดวก	3.83	0.705	มาก
3. สามารถสั่งซื้อทาง อิเล็กทรอนิกส์ได้ เช่น website ,facebook เป็นต้น	3.70	0.745	มาก

4.4.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการให้ส่วนลดราคาสินค้าตามข้อกำหนดและการแจกสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้รวมไปถึงการโฆษณาผ่านเว็บไซต์ในระดับที่มาก และการโฆษณาในสื่อท้องถิ่นอย่างสม่ำเสมอในระดับปานกลาง รายละเอียดตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 : ค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และร้อยละ (%) ของปัจจัยด้านส่งเสริม

ส่งเสริมการตลาด	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ ความสำคัญ
1. ส่วนลดราคาสินค้าตามข้อกำหนด	3.96	0.749	มาก
2. แจกสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้	3.93	0.726	มาก
3. โฆษณาผ่านเว็บไซต์	3.86	0.540	มาก
4. โฆษณาในสื่อท้องถิ่นอย่างสม่ำเสมอ	3.59	0.718	ปานกลาง

4.5 แผนงานด้านการเงินและงบประมาณ

4.5.1 งบประมาณการลงทุน

ตารางที่ 4.5 : งบประมาณการลงทุนเริ่มแรกของโรงงาน รัสริทร์ ถ่านอัดแท่ง

รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของเจ้าของ	เจ้าหนี้(เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวร			
ค่าที่ดิน+ค่าปรับปรุงที่ดิน	400,000.00	400,000	
สินทรัพย์ถาวรที่คิดค่าเสื่อม			
ค่าเครื่องจักร+ เตาอบ	350,000.00	350,000.00	
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	350,000.00		
สินทรัพย์ถาวรรวมทั้งสิ้น	750,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าจดทะเบียน	10,000.00	10,000.00	-
เงินทุนหมุนเวียน	500,000.00	500,000.00	-
รวมค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	510,000.00		
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	1,260,000.00	1,260,000.00	-
สัดส่วนโครงสร้างเงินทุน	100.00	100.00	-

ตารางที่ 4.6: การตัดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	350,000	คิดค่าเสื่อม 10 ปี			
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
ค่าเสื่อมราคาสะสม	35,000	70,000	105,000	140,000	175,000

โอนไปงบดุล

รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	35,000	70,000	105,000	140,000	175,000
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	315,000	280,000	245,000	210,000	175,000

ตารางที่ 4.7: ค่าตัดจำหน่ายราคาสินทรัพย์ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	10,000	ตัดจ่ายภายใน 5 ปี			
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ตัดจ่ายสะสม	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000

โอนไปงบดุล

ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
หักตัดจ่ายสะสม	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินการ	8,000	6,000	4,000	2,000	-

4.5.2 การประมาณการรายได้

ตารางที่ 4.8 : การประมาณการรายได้ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

การ ประมาณ การรายได้	รายได้ 100%	ปีที่ 1					ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จาก การบริการ	70000	ไตรมาส ที่ 1	ไตรมาสที่ 2	ไตรมาสที่ 3	ไตรมาสที่ 4	รวม				
		70%	80%	90%	100%		เพิ่มขึ้น 5% โดยเฉลี่ยตลอดไป			
รายได้ต่อ ไตรมาส		147,000	168,000	189,000	210,000	714,000	749,700	787,185	826,544	867,871
รวมรายได้		147,000	168,000	189,000	210,000	714,000	749,700	787,185	826,544	867,871

4.5.3 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 4.9 : งบกำไรขาดทุนของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	714,000.00	749,700.00	787,185.00	826,544.25	867,871.46
หัก ต้นทุนผันแปร	71,400.00	74,970.00	78,718.50	82,654.43	86,787.15
กำไรส่วนเกิน	642,600.00	674,730.00	708,466.50	743,889.83	781,084.32
หัก ต้นทุนคงที่	505,000.00	551,800.00	603,280.00	659,908.00	722,198.80
กำไรก่อนการ ดำเนินงาน	137,600.00	122,930.00	105,186.50	83,981.82	58,885.52
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงิน ได้	137,600.00	122,930.00	105,186.50	83,981.82	58,885.52
หัก ภาษี 30%	41,280.00	36,879.00	31,555.95	25,194.55	17,665.65
กำไรสุทธิ	96,320.00	86,051.00	73,630.55	58,787.28	41,219.86

4.5.4 งบกระแสเงินสด

ตารางที่ 4.10 : งบกระแสเงินสดของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	96,320.00	86,051.00	73,630.55	58,787.28	41,219.86
<u>บวก</u> ค่าเสื่อมราคา	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
<u>บวก</u> ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
<u>บวก</u> ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	41,280.00	-	-	-	-
		4,401.00	5,323.05	6,361.40	7,528.89
<u>บวก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
เงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	174,600.00	118,650.00	105,307.50	89,425.87	70,690.97

กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ที่ดิน	400,000.00	-	-	-	-
ค่าเครื่องจักร+ เตาอบ	350,000.00	-	-	-	-
ค่าจดทะเบียน	10,000.00	-	-	-	-
0		-	-	-	-
เงินทุนหมุนเวียน	500,000.00				
กระแสเงินสดจากการลงทุน	760,000.00	-	-	-	-
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	-				
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
หัก ค่าระเหย	-	-	-	-	-
ทุนหุ้นสามัญ	1,260,000.00	-	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.10 (ต่อ) : งบกระแสเงินสดของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง กระแสเงินสดจากการจัดหา
เงิน

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงิน	1,260,000.00	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	674,600.00	118,650.00	105,307.50	89,425.87	70,690.97
บวก เงินสดต้นงวด	-	674,600.00	793,250.00	898,557.50	987,983.38
เงินสดปลายงวด	674,600.00	793,250.00	898,557.50	987,983.38	1,058,674.34

4.5.5 งบดุล

ตารางที่ 4.11 : งบดุลประมาณการจากสถานการณ์ปกติของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

งบดุล ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	674,600.00	793,250.00	898,557.50	987,983.38	1,058,674.34
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	674,600.00	793,250.00	898,557.50	987,983.38	1,058,674.34
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	315,000.00	280,000.00	245,000.00	210,000.00	175,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินการ	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	-
ที่ดิน	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
รวมสินทรัพย์	1,397,600.00	1,479,250.00	1,547,557.50	1,599,983.38	1,633,674.34
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	41,280.00	36,879.00	31,555.95	25,194.55	17,665.65

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.11 (ต่อ) : งบดุลประมาณการจากสถานการณ์ปกติของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

งบดุล ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-
ทุนเรือนหุ้นสามัญ	1,260,000.00	1,260,000.00	1,260,000.00	1,260,000.00	1,260,000.00
กำไรสะสม	96,320.00	182,371.00	256,001.55	314,788.83	356,008.69
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,397,600.00	1,479,250.00	1,547,557.50	1,599,983.38	1,633,674.34

4.5.6 NPV และ IRR

ตารางที่ 4.12 : ค่า NPV และ IRR ของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

กระแสเงินสดตลอดโครงการ	
ปีที่ / กระแสเงินสด	
0 กระแสเงินสดจ่าย ณ วันลงทุน	1,260,000.00
1 กระแสเงินสดรับ	674,600.00
2 กระแสเงินสดรับ	118,650.00
3 กระแสเงินสดรับ	105,307.50
4 กระแสเงินสดรับ	89,425.87
5 กระแสเงินสดรับ*	70,690.97
6 กระแสเงินสดรับ*	416,490.97
7 กระแสเงินสดรับ*	416,490.97
8 กระแสเงินสดรับ*	216,490.97
9 กระแสเงินสดรับ*	458,140.07
10 กระแสเงินสดรับ*	1,058,140.07
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ	฿3,515,571.57
หัก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย	1,260,000
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿2,255,571.57
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR)	24.9%

4.5.7 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 4.13 : วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโรงงาน รัสรินทร์ ถ่านอัดแท่ง

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน					
อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	16.34	21.51	28.48	39.21	59.93
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน					
อัตรากาหมุนสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	2.27	2.68	3.21	3.94	4.96
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์รวม (รอบ)	0.51	0.51	0.51	0.52	0.53
การวัดความสามารถในการชำระหนี้					
อัตราส่วนหนี้ต่อทุน (Debt to Equity Ratio) (เท่า)	0.03	0.02	0.02	0.02	0.01
การวัดความสามารถในการทำกำไร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	0.07	0.06	0.05	0.04	0.03
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (%)	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน (%)	0.19	0.16	0.13	0.10	0.07
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	0.13	0.11	0.09	0.07	0.05
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿2,255,571.57				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	24.95%				
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	5.483				

4.6 แผนรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต (ย่อ)

1. รูปแบบการขยายธุรกิจ

ธุรกิจ “ถ่านอัดแท่ง” เป็นธุรกิจที่ปัจจุบันเริ่มมีผู้ประกอบการหันมาทำธุรกิจถ่านนี้เป็นจำนวนมากเนื่องจากการผลิตถ่านนั้นง่ายวัตถุดิบมีอยู่ทั่วไปหาได้ง่ายแต่ในปัจจุบันนี้ไม่ควรละเลยเรื่องสิ่งแวดล้อม เพราะปัจจุบันปัญหามลภาวะเริ่มมีมากขึ้น เมื่อคำนึงถึงสิ่งนี้การผลิตถ่านก็เริ่มมีข้อจำกัดเพิ่มมากขึ้น ธุรกิจนี้จึงเลือกใช้วัตถุดิบที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม นั่นคือการใช้ชี้เสื่อ ปัจจุบันชี้เสื่อเริ่มมีราคาสูงขึ้นเพราะเนื่องจากคนเริ่มเล็งเห็นประโยชน์ของมันเพิ่มมากขึ้น นอกจากจะนำมาผลิตเป็นถ่านอัดแท่งแล้วนั้นโรงงานเฟอร์นิเจอร์หลายแห่งก็ยังต้องการชี้เสื่อเพื่อไปผลิตเป็นสินค้าเช่นเดียวกัน จุดแข็งคือการทำที่ทางผู้จัดทำแผนมีชี้เสื่อซึ่งได้จากโรงงานผลิตแท่นวางสินค้าจากธุรกิจของครอบครัวซึ่งปริมาณต่อวัน ประมาณ 2-3 ตัน จึงทำให้แน่ใจได้ว่าธุรกิจของเรามีวัตถุดิบที่ดีและนอกจากจะจำหน่ายสินค้าภายในท้องถิ่น ปทุมธานีแล้วนั้น ก็ควรหาตลาดเพิ่มเติมนอกเหนือจากปทุมธานีและมองถึงการส่งออกไปยังต่างประเทศเพราะปัจจุบันนี้ต่างประเทศนั้นมีความต้องการถ่านอัดแท่งในปริมาณที่มาก เพราะบางประเทศเป็นเมืองหนาวถือเป็นช่องทางที่ดีของการขยายธุรกิจ

2. โอกาส และอุปสรรคของการขยายธุรกิจ

สภาพปัญหาโดยรวม มีธุรกิจถ่านอัดแท่ง ทั้งขนาดใหญ่ และขนาดเล็กเปิดอยู่เป็นจำนวนพอสมควร ส่งผลให้เกิดมีปัญหามากหลาย ได้แก่ คุณภาพของสินค้า มาตรฐานโรงงาน การขอใบอนุญาตต่างๆ รวมทั้งปัญหาสำคัญคือกำหนดมาตรฐานเรื่องราคามีการตัดราคากันเองทำให้ผู้ประกอบการใช้อัตราราคาบริการต่ำและส่วนลดเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้า

ด้านการวางตำแหน่งทางธุรกิจ ผู้ประกอบการประสงค์จะวางตำแหน่งให้แตกต่างจากโรงงานผลิตถ่านอัดแท่งแห่งอื่น อย่างชัดเจน โดยให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้า บริการ การตั้งราคา การส่งเสริมการขาย ให้มีความกลมกลืนเป็นสำคัญ

3. แผนการใช้ทรัพยากร

เนื่องจาก เป็นธุรกิจเปิดใหม่จำเป็นต้องมีการบริหารจัดการด้านบุคลากรและสถานที่ให้เป็นระบบ เนื่องจากธุรกิจถ่านอัดแท่ง ต้องเน้นคุณภาพของสินค้าและการบริการที่ดีให้กับลูกค้า ความชำนาญและความเชี่ยวชาญของพนักงานก็เป็นจุดสำคัญในการผลิตสินค้าเพื่อลดความผิดพลาดลงและเพื่อให้ได้รับการรับรองมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรมโดยพนักงานจะมีการอบรมพนักงานอย่างน้อยเดือนละครั้ง เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปในโรงงานและการปรับเปลี่ยนหรือเคลื่อนย้ายตำแหน่งงานของแต่ละบุคคล เพราะเนื่องจากทางผู้ประกอบการมีนโยบายจะรับพนักงานต่างด้าวเข้า

มาทำงานด้วยจึงอาจมีการลาออกบ้างในบางครั้งจึงต้องมีการหมุนเวียนฝ่ายผลิตต่างๆเพื่อให้พนักงาน
เป็นงานในหลายๆด้านเพื่อลดการขาดแคลนพนักงาน



บรรณานุกรม

- พรสทิพย์ ยงยี่น .(2552). ทำถ่านอัดแท่งแข่งกับเมืองนอก. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2546). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- กรมโรงงานอุตสาหกรรม .(2558). ข้อมูลโรงงานผลิตถ่าน. สืบค้นจาก
www.diw.go.th/hawk/content.php?
- คอตเลอร์,ฟิลลิป .(2546). แนวคิดทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด 7P's.
สืบค้นจาก www.niceresearch.com.
- เกษม พิพัฒน์เสรีธรรม .(2556). แผนภาพวิเคราะห์ BCG.
สืบค้นจาก <http://www.Marketeer.co.th/2014/06/>.



แบบสอบถามความพึงพอใจและความต้องการที่มีต่อถ่านอัดแท่ง

คำชี้แจง. แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัยและเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็น ทักษะคติ และพฤติกรรมของผู้บริโภค

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์**1.1 เพศ**

- ☐ ชาย
- ☐ หญิง

1.2 อายุ

- ☐ ต่ำกว่า 21 ปี
- ☐ 21 - 30 ปี
- ☐ 31 - 40 ปี
- ☐ 41 - 50 ปี
- ☐ 50 ปีขึ้นไป

1.3 ระยะเวลาในการประกอบการ

- ☐ 0-3 ปี
- ☐ 4-6 ปี
- ☐ 7-10 ปี
- ☐ 10 ปีขึ้นไป

1.4 รายได้ต่อเดือนในการประกอบการ

- ☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท
- ☐ 5,000 – 10,000 บาท
- ☐ 10,001 – 20,000 บาท
- ☐ 20,001 – 30,000 บาท
- ☐ 30,001 – 40,000 บาท
- ☐ 40,000 บาทขึ้นไป

1.5 ปริมาณในการใช้ถ่านกิโลกรัม ต่อ เดือน

- ☐ 1-3 กิโลกรัม
- ☐ 4-6 กิโลกรัม
- ☐ 7-9 กิโลกรัม
- ☐ 10-12 กิโลกรัม
- ☐ 13-15 กิโลกรัมขึ้นไป

ส่วนที่2 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อถ่านอัดแท่งแบ่งออกเป็น 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

- 1) ด้านผลิตภัณฑ์
- 2) ด้านราคา
- 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
- 4) ด้านส่งเสริมการขาย

เกณฑ์การตัดสินใจ

- 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง
- 2 = พอใช้ 1 = น้อย

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง

	5	4	3	2	1
1.1 คุณภาพของสินค้า					
1.2 รูปแบบผลิตภัณฑ์					
1.3 ชื่อเสียงของผู้ผลิตสินค้า,ความน่าเชื่อถือ					
1.4 ปริมาณสินค้าต่อการบรรจุ					

2. ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อถ่านอัดแท่ง

	5	4	3	2	1
2.1 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของถ่าน					
2.3 ราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับสินค้ายี่ห้ออื่น					

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ่านอัดแท่ง

	5	4	3	2	1
3.1 สถานที่จัดจำหน่ายหาง่าย เดินทางสะดวก					
3.2 มีบริการจัดส่งสินค้า					
3.3 สามารถสั่งทาง อิเล็กทรอนิกส์ได้ เช่น website, facebook เป็นต้น					

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผ่านอัดแท่ง

	5	4	3	2	1
4.1 ส่วนลดราคาสินค้าตามข้อกำหนด					
4.2 แจกสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้					
4.3 โฆษณาในสื่อท้องถิ่นอย่างสม่ำเสมอ					
4.4 โฆษณาผ่านเว็บไซต์					

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นามสกุล : นางสาวสิริพรรณ วชิรศักดิ์โสภานะ

ที่อยู่ : เลขที่ 643/69 ถนนนายแท่น ตำบลบางพุทรา อำเภอเมือง
จังหวัดสิงห์บุรี 16000

หมายเลขโทรศัพท์ : 092-273-4008

ประวัติการศึกษา: ระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาทรัพยากรมนุษย์



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ ๒๑ เดือน พฤศจิกายน ค.ศ. ๒๕๕๘

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว).....ศิริพรรณ กิริยกุลโสมพะนิ.....อยู่บ้านเลขที่ ๒๔๓/๒๙.....

ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว.....

ระดับปริญญา ☐ ตรี ☒ โท ☐ เอก

หลักสูตร.....สาขาวิชา.....คณะ.....

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ ๑๑๙ ถนนพระราม ๔ แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร ๑๐๑๑๐ ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ ๑. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ.....

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร.....ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ ๒. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ ๓. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ

(ดร.ชนันนา รอดสุทธิ)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลีมาวัลย์)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)

ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร