

แผนธุรกิจ ร้าน สมบูรณ์ ซ้อป

Business Plan for Somboon Shop



แผนธุรกิจ ร้าน สมบูรณ์ ซ้อป

Business Plan for Somboon Shop



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2563



©2563

จิรายุทธ จันทร์นวล

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจสมบูรณ์ ซ้อป

ผู้วิจัย ฐิติยาภรณ์ แจ่มแจ้ง

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา



(ดร.วรวรรณ เลาะห์พลวัฒนา)

ผู้เชี่ยวชาญ



(อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนาค)



(อาจารย์วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 19 กันยายน 2563

ฐิติยาภรณ์ แจ่มแจ้ง. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ, กันยายน 2563,
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อป (45 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.วรวรรณ เลหาพลวัฒนา

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้าน สมบูรณ์ ซ้อป โดยวิเคราะห์รายละเอียดภาพรวมธุรกิจ ในด้านการตลาด การเงิน และการจัดการ โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปทางธุรกิจ (PESTE Analysis) วิเคราะห์แวดล้อมสภาพการแข่งขัน (SWOT Analysis) วิเคราะห์ทางการตลาด (Marketing Mix 4Ps) รวมไปถึงแนวทางในการดำเนินงาน และบริหารทรัพยากรบุคคล นอกจากนี้มีการคาดการณ์ประมาณค่าใช้จ่าย รายได้ กำไร ระยะเวลาคืนทุน และผลตอบแทน เพื่อให้เห็นถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจนี้ และ คำนวณค่าแก่การลงทุน

แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาออกแบบสกรีน และเฟล็ก ซึ่งให้บริการแบบมีความใส่ใจรายละเอียดและความต้องการของลูกค้า เนื่องจาก สมบูรณ์ ซ้อปได้มองเห็นความสำคัญของกลุ่มที่ชอบออกกำลังกาย ทำชุดทีม เสื้อกลุ่ม จำเป็นต้องมีความรู้ในด้านเสื้อกีฬการออกแบบลายเสื้อสกรีนและเฟล็ก ที่ได้มาตรฐานและคำนึงถึงพนักงานขององค์กรที่เป็นปัจจัยของร้านที่มีความรู้ในการบริการเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

แผนการตลาดธุรกิจร้านสมบูรณ์ ซ้อป จะเน้นกลุ่มประชากรที่อาศัยอยู่ในชลบุรีที่มีรายได้ 10,000 ขึ้นไป กลุ่มที่ชอบออกกำลังกาย ทำชุดทีม เสื้อกลุ่ม และร้านสมบูรณ์ ซ้อปจะมีการส่งเสริมการตลาดโดยการจัดทำโปสเตอร์ เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับผู้บริโภค และแผนการจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล สมบูรณ์ ซ้อป จะมีการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ เข้ามาทำงาน เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการ และยังมีการฝึกอบรมให้แก่พนักงาน

แผนดำเนินงาน ร้านสมบูรณ์ ซ้อป จะจัดตั้งอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี รูปแบบการจะเน้นให้บริการเป็นกันเอง ความใส่ใจและความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีกระบวนการในการสั่งซื้อสินค้า การให้บริการลูกค้า แผนการเงิน ร้านสมบูรณ์ ซ้อปใช้เงินลงทุน 1,500,000 บาท จากเงินของเจ้าของคนเดียว ร้านสมบูรณ์ ซ้อปมีการประมาณการรายได้จากลูกค้า 30 คนต่อวัน ซึ่งระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 1 ปี 1 เดือน มูลค่าสิทธิ 1,949,168.68ผลตอบแทนการลงทุน 76%

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, ธุรกิจร้านเสื้อผ้ากีฬา, สมบูรณ์ซ้อป

Chamchang, T. M.M.E (Entrepreneurship), September 2020, Graduate School,
Bangkok University.

Business plan for Somboon Shop (45 P.)

Advisor: Worrawan Laohapolwatana, Ph.D.

ABSTRACT

The objective is to study the feasibility of opening a complete store by analyzing the details of the business overview. Both marketing, financial and management by general business environment analysis (PESTE Analysis), competitive environment analysis (SWOT Analysis), marketing analysis (Marketing Mix 4Ps) as well as operating guidelines. It also provides projections of expenses, revenues, profits, payback periods and returns to determine the feasibility of this business and the worthiness of the investment.

This business plan is for the sportswear, screen and flex design business that offers care, texture and customer needs as a complete shop sees the importance of a group that likes to exercise, make clothing. Group jersey team Need to have knowledge of sports shirts, design of standard screen and flex shirts, and take into account the employees of the organization as a factor of the store with knowledge and service mind to build confidence. And satisfaction to customers who use the service.

The Somboon Shop business marketing plan will focus on the population of Chonburi residents with income of 10,000 or more, exercise enthusiasts, team uniforms, group shirts and complete shops. Shop will have a marketing promotion by creating a promotion. In order to make consumers more attractive and manage management and human resource management. Somboon Shop will get to know employees who are knowledgeable and able to work in order to create beauty for the users.

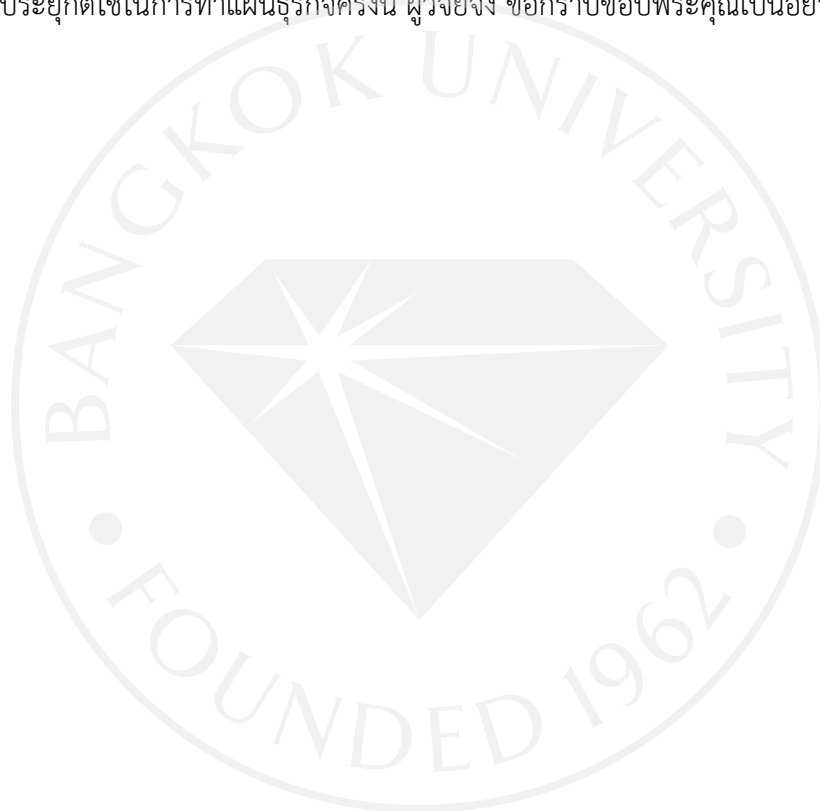
Completely shopping operation guidelines are located in Muang District, Chonburi Province. Chonburi Service is friendly, clean and order is the main way, this way can serve customers. Somboon's money is spent 1,500,000 baht from the money of a single owner Somboon shop has cleaning income from 30 customers per day, with a payback period of 1 year, 1 month, receiving 1,949,168.68 76%.

Keyword: Business, Sportswear retailer, Somboon shop

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก ดร.วรวรรณ เลหาพะพลวัฒนา อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทาง การศึกษา ตรวจสอบ และแก้ไข ข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ในการทำ แผนธุรกิจครั้งนี้มีความสมบูรณ์ ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมถึงอาจารย์ท่านอื่น ๆ ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้และสามารถนำวิชาการต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ ผู้วิจัยจึง ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

ฐิติยาภรณ์ แจ่มแจ้ง



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
1.4 รูปแบบธุรกิจ	3
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	
2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด	7
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	8
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ (SWOT Analysis)	11
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	12
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค	13
บทที่ 4 แผนการตลาด	
4.1 การวิเคราะห์ STP Marketing	18
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนสมทางการตลาด Marketing Mix (4Ps)	19
4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด	21
บทที่ 5 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน	24
5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	25
5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	26
บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน	
6.1 แผนการให้บริการ	27
บทที่ 7 แผนการเงิน	
7.1 โครงสร้างเงินทุน	31
7.2 สมมติฐานทางการเงิน	33
7.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	35
7.4 ประมาณการงบดุล	38
7.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด	39
7.6 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	40
บทที่ 8 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตรัฐกิจ	
8.1 แผนฉุกเฉิน	42
8.2 แผนอนาคต	42
บรรณานุกรม	43
ภาคผนวก	44
ประวัติผู้เขียน	45

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.4 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	4
ตารางที่ 2.2. รายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น	9
ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบราคาสินค้าและเฟล็ก	20
ตารางที่ 4.3 แผนดำเนินการทางการตลาด	22
ตารางที่ 4.4 แสดงงบประมาณสำหรับกิจกรรมสื่อสารการตลาด	23
ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนพนักงาน	24
ตารางที่ 6.4 ขั้นตอนในการบริการ	30
ตารางที่ 7.2 สมมติฐานทางการเงิน	33
ตารางที่ 7.3 งบกำไรขาดทุน	31
ตารางที่ 7.4 งบกระแสเงินสด	35
ตารางที่ 7.5 วิเคราะห์อัตราส่วน	40

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 แสดงแผนที่สถานที่ตั้งของกลุ่ม	9
ภาพที่ 3.1 สัดส่วนเพศผู้ทำแบบสอบถาม	14
ภาพที่ 3.2 สัดส่วนอายุของผู้ทำแบบสอบถาม	14
ภาพที่ 3.3 สัดส่วนอาชีพของผู้ทำแบบสอบถาม	15
ภาพที่ 3.4 สัดส่วนรายได้ต่อเดือนของผู้ทำแบบสอบถาม	16
ภาพที่ 3.5 สัดส่วนการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าของผู้ทำแบบสอบถาม	17
ภาพที่ 5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร	24

บทที่ 1

บทนำ

ร้านสมบุญ ซ้อป เป็นร้านจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาออกแบบสกριν และ เฟล็ก โดยใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยลูกค้าที่มาใช้บริการสามารถมาสั่งซื้อเสื้อและนำแบบลายที่ต้องการมาเองได้หรือจะใช้บริการในด้านของการออกแบบ ทางร้านจะมีคนออกแบบลายให้จากช่างออกแบบที่มีความรู้โดยตรง เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการมากที่สุด ในปัจจุบันธุรกิจจำหน่ายเสื้อกีฬา สกรีน เฟล็ก เป็นที่นิยมและผู้บริโภคต้องการมากขึ้น ส่วนมากผู้บริโภคจะมีความต้องการที่จะทำเสื้อกลุ่ม เป็น ทีม แข่งกีฬา ชุดยูนิฟอร์ม เพื่อแสดงถึงความเป็นกลุ่มเดียวกัน และไว้ใช้ในงานต่าง ๆ หรือทำกิจกรรม ต่าง ๆ ทางร้านสมบุญ ซ้อปจึงเล็งเห็นได้ว่าธุรกิจนี้สามารถดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีกลุ่มคนทำงานอยู่จำนวนมาก ทำให้มีโรงงาน บริษัท โรงเรียน และมีอีกหลากหลายธุรกิจ ทางร้านมีความต้องการในการจัดทำเสื้อกีฬาของโรงงาน บริษัท หน่วยงานต่าง ๆ หรือทำเสื้อเพื่อเป็นการแข่งขันกีฬา ดังนั้นธุรกิจเสื้อกีฬา สกรีน เฟล็ก จึงสามารถดำเนินธุรกิจได้ และร้านสมบุญ ซ้อป อยู่ในอำเภอเมืองจังหวัดชลบุรี ทำให้ผู้บริโภคสังเกตมองเห็นร้านได้ง่าย เป็นสถานที่สะดวก ในการมาใช้บริการ ร้านสมบุญ ซ้อป จะมีแบบเสื้อให้เลือกหลายแบบ หลายสี และลูกค้าสามารถสั่งตัด เย็บได้โดยไม่จำกัดจำนวนที่ผลิต ราคาค่อนข้างถูก ทำให้ผู้บริโภคประหยัดเวลา และสะดวกที่จะมาใช้บริการ มาทีเดียวได้ครบทุกอย่าง ทางร้านสมบุญ ซ้อปจึงเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจัดตั้งเพื่อตอบสนอง ความต้องการของผู้บริโภค ทั้ง โรงงาน บริษัท โรงเรียน และหน่วยงานต่าง

1.1 แนะนำธุรกิจ

1.1.1 ชื่อธุรกิจ สมบุญ ซ้อป

1.1.2 ประเภทของธุรกิจ / บริการ

ร้านสมบุญ ซ้อปมีการจำหน่ายเสื้อกีฬารูปแบบซ้อปมาขายไปและออกแบบสกริน เฟล็ก และมี แคตตาล็อกของทางโรงงานที่ได้รับจาก Supplier ภายในประเทศไทย เพื่อที่จะให้ผู้บริโภคเลือกเสื้อกีฬา ตามที่บริโภคต้องการที่จะออกแบบและเพื่อความสะดวกรวดเร็ว โดยส่วนใหญ่จะเป็นเสื้อกีฬา กลุ่ม เสื้อทีม เสื้อแข่งขันกีฬาต่าง ๆ และออกแบบชุด Uniform รวมไปถึงการออกแบบและสกรินแบบครบวงจรหรือ เรียกกันว่า (one stop service)

1.1.3 ทำเลที่ตั้ง 159/15 หมู่ 6 ตำบลหนองไม้แดง อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000 พื้นที่ในการทำแผนธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อป เป็นตึกอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น

1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันคนไทยหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพราะโรคระบาดก็มีขึ้นทุก ๆ ปี ทำให้การออกกำลังกายสำคัญมากในการใช้ชีวิตประจำวัน ดังนั้นผู้บริโภคเลยเริ่มหันมาเลือกซื้อเสื้อผ้ากีฬา และยังมีรวดเร็วแบบสกรีนหรือเฟล็ก ดึงดูดการใส่เสื้อกีฬาที่มีสีสันและดูไม่น่าเบื่อ ทำให้ผู้บริโภคสนใจเรื่องการใส่เสื้อกีฬาแบบสกรีนและเฟล็กมากยิ่งขึ้น และนอกจากนี้ร้านสมบูรณ์ ซ้อป ยังมีบริการด้านโรงงานที่ต้องการเสื้อผ้างีฬาสกรีนและเฟล็กในจำนวนมาก เพื่อใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ และรับออกแบบเสื้อกีฬาแบบที่ผู้บริโภคต้องการจัดทำสกรีนหรือเฟล็ก และรวดเร็วตรงตามต้องการของผู้บริโภค ทำให้ร้านเสื้อกีฬาที่รับออกแบบสกรีน เฟล็ก ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผลิตเร็ว ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดี ปัจจุบันมีการแข่งขันเป็นจำนวนมาก แต่บางร้านก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ เช่น ไม่มีสีเสื้อ แบบเสื้อ ไซส์เสื้อ หรือถ้าสั่งสินค้าไปก็ไม่ได้ตามวันเวลาที่กำหนดใช้ของผู้บริโภคได้ เนื่องจากจังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีโรงงานอุตสาหกรรมจำนวนมาก อีกทั้งบริษัทและหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีการจัดทำเสื้อให้เป็นแบบเดียวกัน เสื้อทีม เสื้อกลุ่ม และเสื้อแข่งขันกีฬาต่าง ๆ ดังนั้นทางร้านจึงมองเห็นการเติบโตธุรกิจการจำหน่ายเสื้อกีฬา สกรีน เฟล็ก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งทางร้านจะมีเครื่องมือที่ทันสมัย และช่างออกแบบที่คอยปรึกษาให้บริการอยู่ตลอด เพื่อความสะดวกรวดเร็วของผู้บริโภคที่มาใช้บริการและเกิดความประทับใจ สร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคได้ว่าจะได้รับสินค้าตามจำนวนครบและตรงตามแบบให้กับผู้บริโภค

1.3 วัตถุประสงค์ในการทำแผนธุรกิจ

เพื่อศึกษาธุรกิจความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้าน สมบูรณ์ ซ้อป เป็นแนวทางปฏิบัติในการสร้างผลกำไรและเพื่อให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

1.4 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

รูปแบบของธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อปมีการดำเนินงานโดยทางร้านจะมีแบบเสื้อกีฬา สกรีน เฟล็ก และแคตตาล็อกของทางโรงงานที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ภายในประเทศไทย เพื่อที่จะให้ผู้บริโภคเลือกเสื้อกีฬาตามที่บริโภคต้องการที่จะออกแบบและเพื่อความสะดวกรวดเร็ว สำหรับผู้บริโภคที่ไม่สะดวกมาที่หน้าร้านทางร้านจะมีช่องทางการติดต่อเพื่อสั่งซื้อสินค้า ผ่านออนไลน์ เช่น Line และ Facebook และผู้บริโภคสามารถบอกความต้องการที่จะสั่งเสื้อ ลายเสื้อ ไซส์เสื้อ ออกแบบสกรีนหรือเฟล็ก และสามารถปรึกษา

ลายละเอียดอื่น ๆ ได้โดยตรง จากนั้นเมื่อได้สินค้าตามที่ผู้บริโภคต้องการครบถ้วนแล้วนั้นทางร้านจะมีทั้งบริการจัดส่งสินค้าให้ฟรีหรือบริโภคมารับสินค้าด้วยตนเองที่หน้าร้านก็ได้เช่นกัน ตามข้อตกลงที่ได้ตกลงกับทางร้านไว้

ตารางที่: 1.4 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ แผนภาพ The Business Model Canvas

Key Partners -บริษัท Brand เสื้อกีฬาชั้นนำในประเทศ -บริษัท ที่ขายอุปกรณ์สกีนีน	Key Activities -รับสั่งสินค้าผ่านทาง online, offline โปรโมทร้านผ่านทาง Facebook , Line -บริการเสื้อกีฬาสกีนีนลายและเฟลิกลาย	Value Propositions -บริการเสื้อกีฬาสกีนีนแบบสกีนีนและเฟลิก ด้วยอุปกรณ์ที่ทันสมัย -เราจะมีบริการที่ครบวงจรหรือเรียกว่า(one stop service))	Customer Relationships -ผลิตแบบสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ -รับประกันสินค้า -บริการครบวงจร	Customer Segments นิคมอุตสาหกรรม อำเภอชลบุรี จังหวัดชลบุรี อายุตั้งแต่ 18-60 ปี -ลูกค้าทางโรงงาน -ลูกค้าธุรกิจ
	Key Resources -พนักงาน -หน้าร้าน -อุปกรณ์ที่ทันสมัย	-มีสินค้าให้เลือกเยอะ -สามารถสั่งได้ในหลากหลายตัวแต่ทำให้ได้รวดเร็ว	Channels -ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line และติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ -หน้าร้าน	40% -เอกชน 30% -รัฐบาล 10% -นักเรียน นักศึกษา - กลุ่มเพื่อน
Cost Structure ค่าพนักงาน ค่าโฆษณา ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าเช่า ค่าเสื่อมของอุปกรณ์ ค่าไฟ ค่าน้ำ		Revenue Streams -จากการขายเสื้อกีฬาสกีนีนแบบสกีนีนและแบบเฟลิก -จากขายเสื้อกีฬาสกีนีนแบบไม่มีสกีนีน		

จากภาพที่1 Business Model Canvas ซึ่งแสดงถึงรูปแบบการดำเนินการกิจการสมบูรณ์ ข้อป ที่ประกอบด้วย 9 องค์ประกอบ

1. Key Partners

ธุรกิจร้านสมบูรณ์ ข้อป มีบริษัทBrand เสื้อผ้าชั้นนำภายในประเทศ และเป็นคู่ค้ากับทางร้าน และบริษัทที่ขายอุปกรณ์ เช่น สีกรีน เฟล็ก โต๊ะกรีน แผ่นบล็อก เพราะบริษัทจำพวกนี้มีความสำคัญกับธุรกิจของเรามาก ดังนั้นคู่ค้าของเราคือกลุ่มนี้ และทางธุรกิจของเราจะดำเนินไปได้ดีต้องคอยพึ่งพากัน

2. Key Activities

สิ่งนี้สำคัญต่อการดำเนินการ จะทำให้ผู้ประกอบการเห็นภาพในการดำเนินธุรกิจได้ชัดเจน และยังรู้ว่าต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้แผนธุรกิจเป็นไปได้อย่างดี คือ รับสั่งสินค้าผ่านทาง online, offline และมีการไปรื้อมาผ่านทาง Facebook , Lineบริการเสื้อผ้าสกรีนลาย และเฟล็กลาย

3. Key Resources

ทรัพยากรหลักของร้าน พนักงาน อุปกรณ์ และหน้าร้าน จะทำให้เห็นความชัดเจนว่ามีอะไรบ้าง และทางร้านจะนำมาพัฒนาธุรกิจ

4. Value Propositions

Value Propositions มีการบริการเสื้อผ้าออกแบบสกรีน และเฟล็กด้วยเครื่องมือที่ทันสมัย เสื้อผ้าหลากหลายแบบ ทางร้านมีบริการที่เป็นกันเองและบริการที่ครบวงจรที่เรียกกันว่า one stop service ที่ร้านสามารถสั่งสินค้าได้ไม่จำกัดและยังได้สินค้าที่รวดเร็วต่อการใช้งานของลูกค้า

5. Customer Relationships

ทางร้านจะผลิตแบบสินค้าตามความต้องการของลูกค้า และรับประกันสินค้าระยะ 7 วัน และจะเน้นความละเอียดและใส่ใจความต้องการของลูกค้าทำให้การบริการเกิดการบอกต่อและกลับมาใช้บริการซึ่งเป็นผลดีกับร้าน สมบูรณ์ ข้อป

6. Customer Segments

กลุ่มเป้าหมายของร้าน สมบูรณ์ ข้อป เพศชาย-หญิงที่มีอายุ 18-60 คือกลุ่มลูกค้าโรงงาน ลูกค้าธุรกิจเอกชน/รัฐบาล และกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่อาศัยอยู่ในจังหวัดชลบุรีและต้องการจะทำเสื้อกลุ่ม เสื้อทีม และสวมใส่ในการออกกำลังกาย

7. Cost Structure

ค่าใช้จ่ายธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อป คือ ค่าการตลาดและค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายในส่วนพนักงาน ค่าอุปกรณ์ ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเสื่อมต่าง ๆ

8. Channels

ทางร้าน สมบูรณ์ ซ้อปมีการจัดช่องทางการจัดจำหน่าย การประชาสัมพันธ์สินค้าของธุรกิจ ได้แก่ Facebook , Line หน้าร้าน และติดต่อผ่านช่องทางโทรศัพท์ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย

9. Revenue Streams

รายได้หลักของทางร้าน สมบูรณ์ ซ้อป มี 2 แบบได้แก่จากการขายเสื้อกีฬาแบบสกรีนและเฟล็ก และจากการขายเสื้อกีฬาแบบไม่มีสกรีน



บทที่2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

PESTEL Analysis นี้ใช้เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกของธุรกิจ เป็นปัจจัยต่าง ๆ และค้นหาทางธุรกิจให้ดี และสามารถรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ รวมถึงอุปสรรคธุรกิจที่มีความเสี่ยงโดยการวิเคราะห์นี้จะช่วยพัฒนาให้ธุรกิจดำเนินไปในทางที่ดีขึ้น

2.1.1.1 ปัจจัยด้านการเมือง (Political)

สภาวะการเมืองอยู่ในช่วงส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจ จึงทำให้ผู้บริโภคที่ต้องการจะซื้อสินค้าหรือผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักได้รับผลกระทบทำให้ยอดในการสั่งซื้อลดลง

2.1.1.2 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic)

ในภาวะที่เศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับโรคระบาดทำให้เศรษฐกิจไทยเกิดการว่างงาน ขาดรายได้ และขาดกำลังที่ซื้อเสื้อผ้าใส่ แต่เสื้อผ้างีฬาก็ยังเป็นที่ยอมรับเพราะราคาไม่แพง สามารถสวมใส่ได้ทุกเนื่องในโอกาสต่าง ๆ

2.1.1.3 ปัจจัยทางด้านสังคม (Social)

สังคมไทยในปัจจุบันการเลือกซื้อเสื้อผ้างีฬาก็ได้รับความนิยมนเป็นอย่างมาก เนื่องจากเสื้อกีฬาคือเสื้อที่สามารถสวมใส่สบาย เนื้อผ้าระบายได้ดี และปัจจุบันยังมีเทรนใส่เสื้อกีฬามากโดยไม่จำเป็นต้องใส่ออกกำลังกาย

2.1.1.4 ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technology)

ปัจจุบันเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และมีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ๆ และสามารถรับรู้ข่าวสารผ่านออนไลน์ ทำให้ผู้คนเข้าถึงในการเลือกซื้อของได้ง่ายยิ่งขึ้น

2.1.1.5 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

สมบูรณ์ ช้อป ตั้งอยู่บริเวณที่อยู่ใกล้แหล่งโรงงานอุตสาหกรรม โรงเรียน สถานที่ทำงานต่าง ๆ ทำให้การเดินทางค่อนข้างสะดวก

2.1.1.6 ปัจจัยด้านกฎหมาย (Legal)

การสกรีนเสื้อ เฟล็ก เสื้อตามแบบลายที่ลูกค้าสั่งอาจจะเป็นลายที่เป็นลิขสิทธิ์ ทำให้ต้องระวังในเรื่องนี้

2.1.2 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด Five Force

2.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among Current Competitions)

ระดับการแข่งขันอยู่ในระดับที่ปานกลาง เนื่องจากจังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีโรงงานอุตสาหกรรม โรงเรียน สถานที่ราชการอยู่หลายแห่ง ทำให้ความต้องการของลูกค้าที่จะซื้อเสื้อผ้าและอุปกรณ์กีฬานั้นมีอยู่ปานกลาง เพราะมีร้านที่รับสกรีนเสื้อกีฬาที่ปริมาณเยอะและมีราคาที่แพง ทำให้ถือว่าการแข่งขันไม่สูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจกันที่คล้ายกัน

2.1.2.2 อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customer)

ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองในระดับปานกลาง เพราะ ร้านขายเสื้อผากีฬาในบริเวณนี้มีอยู่หลายร้านและร้านเสื้อผ้าที่ขายในแต่ละร้านมีความคล้ายกัน แต่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ชอบความรวดเร็ว คุณภาพดี และราคาไม่แพงธุรกิจร้านสมบูรณ์ ซ้อป สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างน่าพอใจ

2.1.2.3 อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)

ร้านสมบูรณ์ ซ้อป มีอำนาจการต่อรองกับซัพพลายเออร์อยู่พอสมควร เนื่องจากโรงงานเสื้อผากีฬาและอุปกรณ์กีฬาในกรุงเทพฯ มีอยู่จำนวนมากหลากหลายร้าน ทำให้ร้านสมบูรณ์ ซ้อป สามารถเลือกและต่อรองกับทางร้านค้าส่งได้

2.1.2.4 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากมีสินค้าที่สามารถใกล้เคียงกับเสื้อกีฬาแบบสกรีนและเฟล็ก ไม่ว่าจะเป็นการพิมพ์ลายทั้งตัว การปักเสื้อ ทำให้เป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคได้

2.1.2.5 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันหน้าใหม่ (Threat of New Entrants)

ธุรกิจร้านขายเสื้อผากีฬา สกรีน เฟล็ก นั้นเป็นธุรกิจที่สามารถเปิดได้ง่ายและเสี่ยงที่จะไปไม่รอดก็ง่ายเช่นกัน เพราะสินค้าประเภทเสื้อผากีฬา สกรีน เฟล็ก มีคู่แข่งที่มีสินค้าประเภทเดียวกันอยู่เยอะ ต้นทุนในการผลิตก็ไม่สูงมาก

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

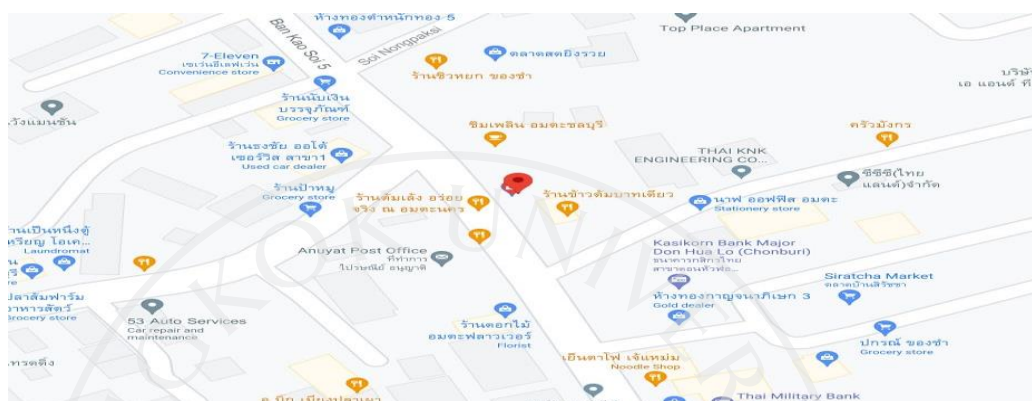
คู่แข่งในธุรกิจ การพิจารณาคู่แข่งจะพิจารณาทั้งคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

2.2.1 คู่แข่งทางตรง ได้แก่ ร้านครีโมสปอร์ต เนื่องจากตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงและมีหน้าร้าน

ขาย ออนไลน์และหน้าร้าน ซึ่งทางร้านครีโม สปอร์ตจะเน้นขายสินค้าประเภทชุดกีฬาฟุตบอลแบบสกรีน

มากกว่า และรวมไปถึงการทำสื่อพิมพ์ลาย ซึ่งราคาอาจจะสูงกว่าร้านสมบุรณ์ ซ้อป แต่ได้คุณภาพในการทำเหมือนกัน

ภาพที่2.1 : แสดงแผนที่สถานที่ตั้งของร้านครีมโมสปอร์ต



ตารางที่2.2 : รายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น

เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นธุรกิจ

การเปรียบเทียบ	ครีมโม สปอร์ต	ร้านสมบุรณ์ ซ้อป
สินค้าและบริการ	ให้บริการเสื้อกีฬาสกรีน เฟล็ก พิมพ์ลาย	ให้บริการเสื้อกีฬาสกรีน เฟล็ก ไม่จำกัดจำนวน เพราะรับรองผู้บริโภคหลากหลายกลุ่ม
ช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค	หน้าร้าน ช่องทางออนไลน์ (Facebook)	หน้าร้าน มีช่องทางการบริการออนไลน์ (Line Facebook) และมีอัปเดตสินค้าทุกวัน
ความได้เปรียบด้านราคา	ราคาอยู่ระดับกลาง	มีร้านสั่งเสื้อโดยตรงทำให้ราคาอาจจะถูก ถ้า ยิ่งสั่งเยอะราคายิ่งจะต่ำ
กิจกรรมทางการตลาด	ไม่มี	มีการโฆษณา มีส่วนลดให้กับลูกค้าที่เคยมาใช้บริการ และมีโปรโมชั่น
การครอบครองตลาด	กลุ่มคนที่ชอบเตะบอล ชอบ ออกกำลังกาย	กลุ่มลูกค้าทั่วไป โรงงาน บริษัทภาครัฐ/เอกชน และหน่วยงานต่าง ๆ นักเรียน-นักศึกษา

ด้านราคา ร้านสั่งเสื้อโดยตรงทำให้ราคาอาจจะต่ำกว่าร้านอื่น และสามารถลดให้ลูกค้าเพื่อความพึงพอใจของถ้าได้ส่วนลด

ด้านการบริการ ทางร้านจะเน้นให้พนักงานมีความเป็นกันเองกับลูกค้าดูแลลูกค้าด้วยความใส่ใจ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และเกิดการกลับมาซื้อซ้ำของลูกค้าในรอบต่อไป

ด้านสินค้า ทางร้านจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาออกแบบสกิน และ เฟลิก ทำชุดทีม เสื้อกลุ่ม เสื้อออกกำลังกาย โดยทางร้านจะเน้นความหลากหลายของสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มและรวมทั้งมีบริการออกแบบชุด Uniform ที่ครบวงจร

ด้านพันธมิตร ที่ร้านจะมีแคตตาล็อกแบบเสื้ออุปกรณ์กีฬาของแบรนด์เสื้อผ้ากีฬาภายในไทย และพอบุริโศกได้เลือกตามที่ตัวเองต้องการทางร้านก็จะส่งเสื้อกีฬาให้ที่เขาได้มาเป็นพันธมิตรกับที่ร้านให้ลูกค้า และในการทำธุรกิจไม่มีใครทำธุรกิจที่อยู่ได้ด้วยตัวเองเพราะธุรกิจที่จะเติบโตและดีก็ต้องมีพันธมิตรและมีการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ฟังพากัน

ด้านเครือข่ายทางสังคม ที่ร้านจะมีการทำเสื้อสนับสนุนเด็กต่างจังหวัดเพื่อสนับสนุนในการแข่งขันของเด็ก เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น และอาจมีการโฆษณาในระแวกใกล้เคียง

บทที่3

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

3.1 ประเมินศักยภาพธุรกิจ (SWOT)

การวิเคราะห์โอกาส อุปสรรค จุดแข็ง และจุดอ่อนของธุรกิจ (Swot Analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

ทำการตลาดออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงร้านได้ง่ายขึ้น ราคาสามารถเข้าถึงได้ทุกกลุ่ม เสริมความต้องการของลูกค้าจนกว่าลูกค้าจะพอใจ มีอุปกรณ์ที่สะดวกและทันสมัย สามารถผลิตได้รวดเร็วและมีคุณภาพเพื่อที่ผู้บริโภคไม่ต้องรอสินค้านาน มีทีมงานออกแบบโดยตรงในด้านการสกรีนลายจึงทำให้ผู้บริโภคไวใจในการผลิต และได้รับสินค้าตรงตามความต้องการ มีบริการครบวงจรจบในที่เดียวเพื่อที่ผู้บริโภคไม่ต้องไปสั่งซื้อหลายที่

จุดอ่อน (Weakness)

ฐานลูกค้ายังมีน้อย เนื่องจากเป็นร้านที่เพิ่งเปิดใหม่อาจต้องใช้ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักและเข้ามาใช้บริการร้านกีฬา สมบูรณ์ ซ้อป บางโปรโมชั่นของร้านอาจจะยังดึงดูดความสนใจของลูกค้าไม่ค่อยได้เพราะร้านยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก และเจ้าของธุรกิจยังไม่มีประสบการณ์ทำธุรกิจมาก่อน อาจ会有ความบกพร่องในเรื่องการบริหารจัดการด้านการเงิน

โอกาส (Opportunities)

ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับการแต่งกายเวลาเล่นกีฬา เพื่อบุคลิกภาพของผู้บริโภค เทรนด์รักสุขภาพมาแรงเลยทำให้เกิดการเลือกซื้อใส่ชุดกีฬาและการสกรีนลาย และ เฟล็กลาย ที่ตั้งร้านอยู่ในทำเลที่เหมาะสม เป็นแหล่งอุตสาหกรรม โรงเรียน และสถานที่ทำงาน ทำให้ผู้บริโภคผ่านไปมาและเห็นร้านได้ง่าย มีช่องทางการติดต่อหลายช่องทาง ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงร้านได้ง่ายขึ้น และในช่วงเทศกาลงานสำคัญต่าง ๆ สามารถขายสินค้าเป็นของฝากได้ เช่น งานขึ้นปีใหม่ งานสงกรานต์

อุปสรรค (Threats)

ธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาสกรีน และ เฟล็ก ใช้เงินลงทุนที่ไม่สูงทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ไม่ยาก เป็นธุรกิจที่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่ายเพราะในการสกรีน และ เฟล็กค่อนข้างผลิตเหมือนกัน และในการทำเสื้อสกรีน หรือ เฟล็ก บางลายอาจจะละเมิดลิขสิทธิ์

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

วิสัยทัศน์

บริการออกแบบสินค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคและใส่ใจรายละเอียดในทุกขั้นตอน

พันธกิจ

1. เป็นร้านจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาและออกแบบสกรีน เฟลิก เพื่อตอบสนองความต้องการให้ผู้บริโภค
2. จำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาที่คุณภาพดี มีความหลากหลาย และใส่ใจความต้องการของลูกค้าเพื่อความประทับใจ

เป้าหมาย

1. สร้างมาตรฐานการบริการที่น่าประทับใจให้กับผู้บริโภคที่มาใช้บริการเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อซ้ำ
2. ต้องการทำให้ร้านเป็นที่รู้จักและเป็นที่หนึ่งทางเลือกของลูกค้าถ้าพูดถึงเรื่องเสื้อผ้าออกแบบสกรีนและเฟลิกต้องนึกถึงร้านสมบูรณ์ ซ้อป เป็นอันดับแรก
3. รักษามาตรฐานการบริการให้ได้เสมอ เช่น ความรวดเร็ว คุณภาพของสินค้าและการลงสีสกรีนลงบนเสื้อ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างชื่อเสียงให้ สมบูรณ์ ซ้อป เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
2. เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างกำไร และอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในแต่ละปี
3. สร้างสื่อร้านผ่านทางออนไลน์ทั้งเพจใน Facebook , Line เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้มากกว่า 1หมื่นคนภายใน 1 ปี

แนวทางกลางกลยุทธ์องค์กร

กลยุทธ์องค์กร

แนวทางกลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Level Strategy) ร้านสมบูรณ์ ซ้อป จำหน่ายเสื้อผ้าสกรีน และเฟลิก ซึ่งให้การบริการแบบมีความใส่ใจรายละเอียดและความต้องการของลูกค้า เนื่องจากสมบูรณ์ ซ้อปได้มองเห็นความสำคัญของกลุ่มที่ขอบอกกำลังกาย ทำชุดทีม เสื้อกลุ่ม จำเป็นต้องมีความรู้

ในด้านเสื้อผ้า การออกแบบลายเสื้อสกรีนและเฟล็ก ที่ได้มาตรฐาน และคำนึงถึงพนักงานขององค์กรที่เป็นปัจจัยของร้าน ที่มีความรู้ มีใจในการบริการเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

แนวทางกลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy) ร้านสมบุญ ซ้อป เน้นการสร้างแตกต่างจากร้านทั่วไป เพราะร้านสมบุญ ซ้อป มีผู้ออกแบบลายสกรีน และเฟล็ก คอยปรึกษาและดูแล เพื่อให้มีความแตกต่าง และแปลกใหม่ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

แนวทางกลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Function Level Strategy) ร้านสมบุญ ซ้อป มีการแบ่งลักษณะงานออกมาอย่างชัดเจนเพื่อให้บุคลากรสามารถ ทำหน้าที่ของทุกคนได้อย่างเต็มที่ และให้บริการบริการออกมามีคุณภาพ รวดเร็ว

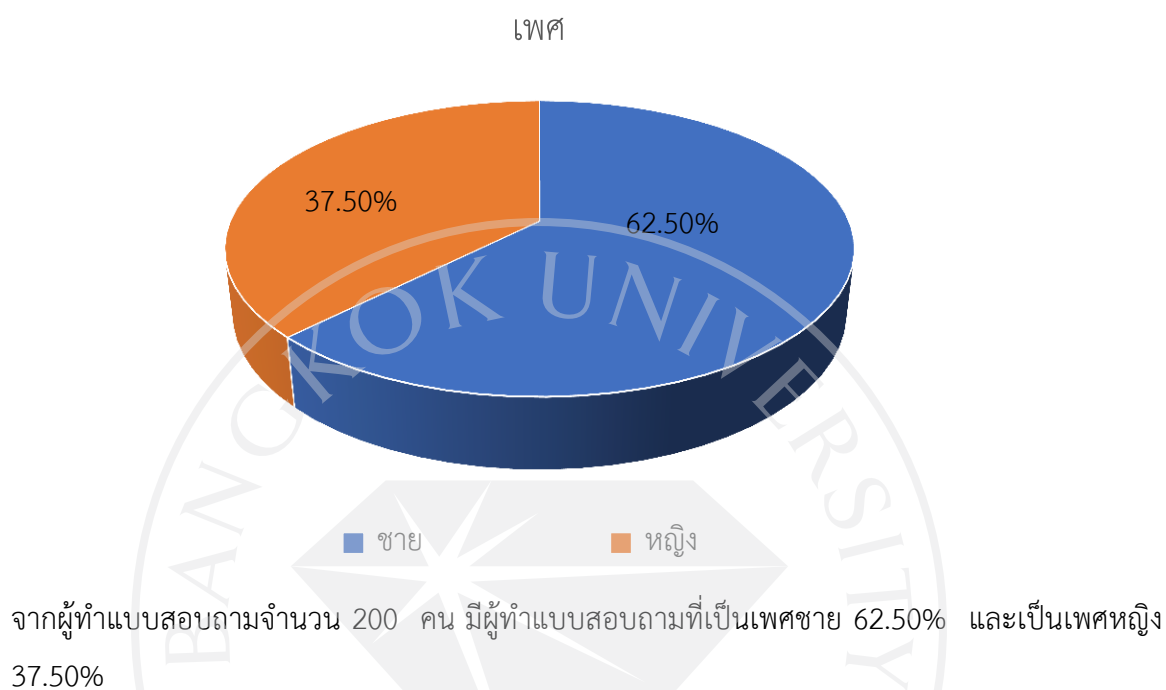
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค

ในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาใส่ใจเรื่องการออกกำลังกายมากยิ่งขึ้น จึงทำให้ผู้คนในปัจจุบันได้มีการหันมาสวมใส่ชุดกีฬาใส่ออกกำลังกายแทนชุดธรรมดา และเริ่มมีรวดลายการออกแบบสกรีนและเฟล็กเสื้อตามไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค จึงทำให้ผู้บริโภคเริ่มมองว่าเสื้อผ้ากีฬาแบบบาสและเฟล็ก เริ่มมีความแปลกใหม่และเป็นแฟชั่นในการสวมใส่ชุดกีฬาหรืออาจเป็นไลฟ์สไตล์หรือแนวทางการใช้ชีวิต

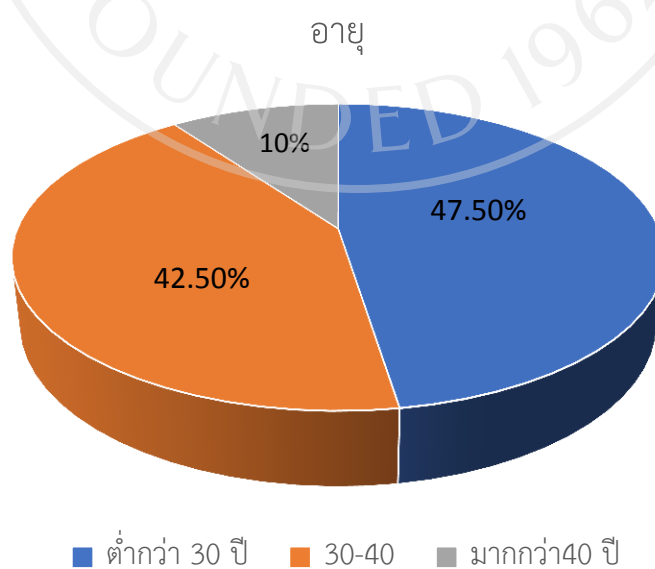
วิธีเก็บข้อมูล

ใช้ข้อมูลด้วยแบบสอบถามทางเอกสารกับลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้านสมบุญ ซ้อป จากผู้ให้ข้อมูล 200 คน
ความคิดเห็นของการเลือกซื้อเสื้อผ้ากีฬาและออกแบบสกรีน เฟล็ก

ภาพที่ 3.1 : แสดงสัดส่วนเพศของผู้ทำแบบสอบถาม

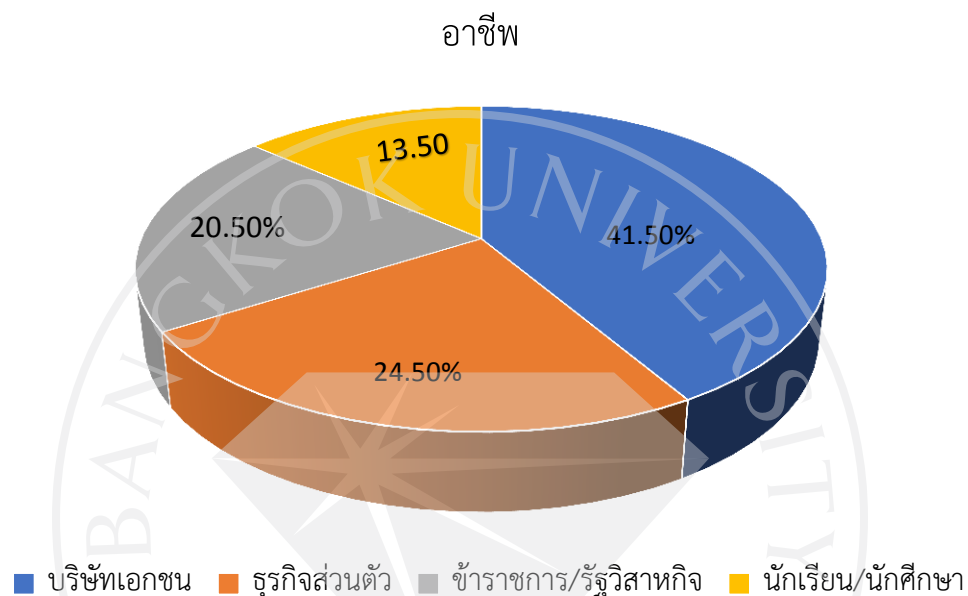


ภาพที่ 3.2 : แสดงสัดส่วนอายุของผู้ทำแบบสอบถาม



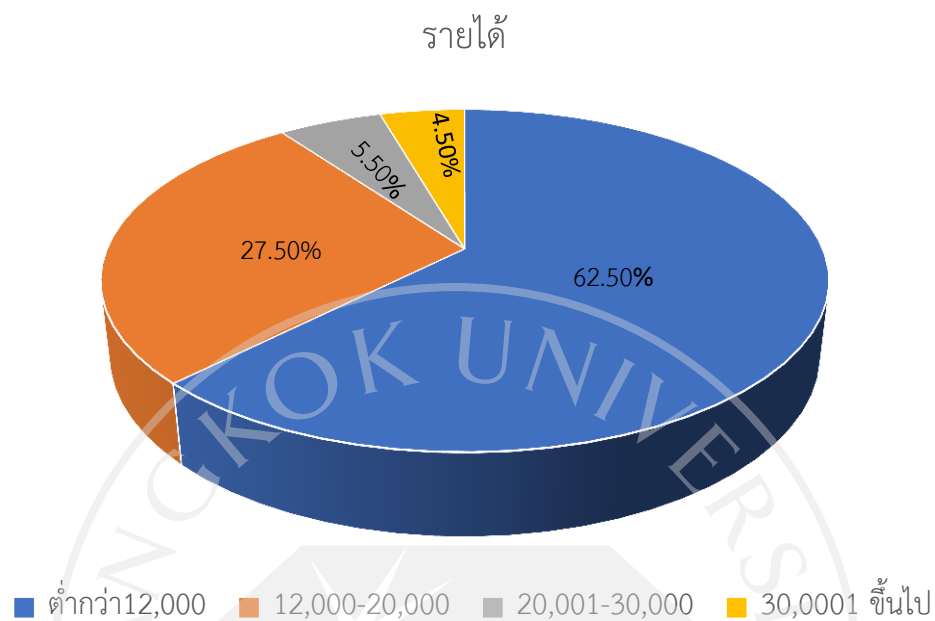
จากผู้ทำแบบสอบถามจำนวน 200 คน มีผู้ทำแบบสำรวจที่อยู่ต่ำกว่า 30 ปี 47.50% อายุ 30-40 ปี 42.50% อายุมากกว่า 40 ปี 10.00%

ภาพที่ 3.3 : แสดงสัดส่วนอาชีพของผู้ทำแบบสอบถาม



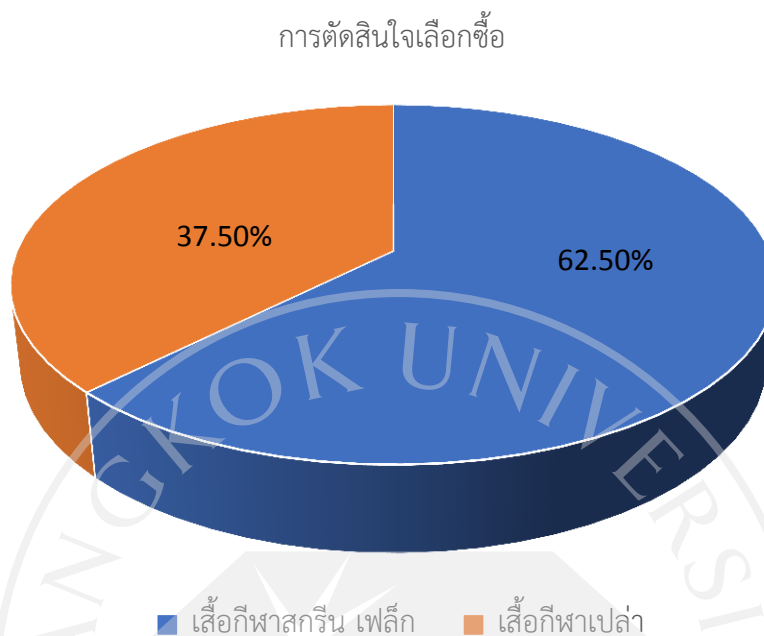
จากผู้ทำแบบสอบถาม 200 คน กลุ่มประกอบอาชีพ อาชีพบริษัทเอกชน 41.50% อาชีพธุรกิจส่วนตัว 24.50% อาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ 20.50% กลุ่มนักเรียนนักศึกษา 13.50%

ภาพที่ 3.4 : สัดส่วนรายได้ต่อเดือนของผู้ทำแบบสอบถาม



จากการทำแบบสอบถาม 200 คน มีผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 12,000 บาท 62.50% ผู้ที่มีรายได้ 12,000-20,000 บาท 27.50% ผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท 5.50% ผู้ที่มีรายได้ 30,001 ขึ้นไป 4.50%

ภาพที่ 3.5 : แสดงสัดส่วนการซื้อเสื้อกีฬาแบบสกรีน เฟลิก กับ เสื้อกีฬาแบบไม่สกรีน



จากการทำแบบสอบถาม 200 คน มีผู้เลือกเสื้อกีฬาออกแบบการสกรีน 62.50% เสื้อกีฬาเปล่า 37.50%

วิเคราะห์และสรุปผลการวิจัย

จากข้อมูลที่ได้จากการวิจัยแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าในอำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี พบว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเลือกซื้อเสื้อผ้ากีฬาสกรีน และเฟลิก คนชื่นชอบมากกว่าเสื้อกีฬาเปล่า คนส่วนใหญ่จะเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง เพื่อซื้อใช้สำหรับการการทำเสื้อทีม เสื้อกลุ่ม และสวมใส่การออกกำลังกาย การศึกษาวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค สามารถทำให้ร้านสมบูรณ์ ซ้อป ได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เช่น รายได้ อายุ ตำแหน่ง ฯลฯ

บทที่4

แผนการตลาด

4.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดทาง

ภูมิศาสตร์

ประชากรที่อาศัยในชลบุรี และจังหวัดใกล้เคียง

การแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์ ใช้รายได้เป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม เนื่องจากรายได้น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญของพฤติกรรมในการเลือกประเภทลักษณะ และสถานที่จำหน่ายเสื้อผ้าของคนชลบุรี โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มได้ดังนี้

ประชากรที่มีรายได้ต่อเดือน 12,000 บาท

การแบ่งส่วนตลาดตามจิตวิทยา ใช้รูปแบบการใช้ชีวิต โดยสามารถแบ่งกลุ่มได้ดังนี้

ชื่นชอบกีฬา

ชื่นชอบในการออกกำลังกาย

ชื่นชอบการออกแบบ

ชอบเสื้อผ้าเสื้อกีฬาที่ระบายได้ดี

การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม และการแสวงผลประโยชน์ ใช้พฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นเกณฑ์ โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มได้ดังนี้

มีความต้องการเสื้อผ้าที่ใส่สบาย สะดวก ตอนออกกำลังกาย หรือ ใส่ในตรึมงานเลี้ยงต่าง ๆ

เลือกซื้อในช่วงงานกีฬาต่าง ๆ

มีความต้องการใส่เป็นกลุ่ม หรือ แบบเป็นทีม

4.1.1 การเลือกกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก

-กลุ่มคนทำงานในโรงงาน บริษัท และสถานที่ทำงานต่าง ๆ ในจังหวัดชลบุรี แต่ละโรงงานมีพนักงานจำนวนมาก และจะมีการสั่งซื้อเป็นเสื้อกีฬางานประจำปีต่าง ๆ

กลุ่มเป้าหมายรอง

- กลุ่มบุคคลทั่วไป ที่ซื้อไปใส่ออกกำลังกาย
- กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ที่อยากให้ออกแบบเสื้อกีฬา สกรีน และ เฟล็ก ใส่เป็นกลุ่ม เป็นทีม

4.1.2 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

การวางตำแหน่งของร้านกีฬา สมบูรณ์ ซ้อป จะให้ความสำคัญเรื่องบริการ บริการ ความประทับใจแก่ลูกค้า ความใส่ใจในการบริการ การออกแบบที่ใส่ใจความต้องการของลูกค้า มีความหลากหลาย และรวมไปถึงราคาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้

4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix (4Ps)

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

สมบูรณ์ ซ้อป มีราคาและขนาดของสินค้าที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้หลากหลาย และจะให้ความสำคัญในเรื่องการบริการแบบใส่ใจลูกค้าเป็นหลัก นอกจากนี้ สมบูรณ์ ซ้อป มีเสื้อกีฬาและออกแบบ สกรีน เฟล็ก และออกแบบให้แตกต่างและเพื่อความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วกับลูกค้าที่มาใช้บริการ

หมวดหมู่รายการเสื้อกีฬา มีดังนี้

เสื้อกีฬา แบบ คอกลม คอวี คอปก

เสื้อกีฬา แบบ แขนสั้น แขนยาว เสื้อกั๊ก

หมวดหมู่รายการเสื้อกีฬาลงลาย มีดังนี้

1.การกรีนเสื้อ screen คือ การสกรีนเสื้อโดยต้องใช้บล็อกสกรีน 1 บล็อก ต่อ 1 สี วิธีการสกรีนแบบนี้เหมาะกับการทำเสื้อจำนวนมากและมีลวดลายที่ไม่เยอะ การสกรีนเสื้อแบบ screen เป็นงานที่ต้องใช้สมาธิ และทักษะ ทั้งฝีมือในการแกะบล็อกกรีน และปาดสีลงบนเสื้ออีกด้วย

2.การสกรีนเสื้อ Flex Transfer คือ การสกรีนเสื้อโดยใช้การทำลวดลายลงในคอมพิวเตอร์และใช้เครื่องตัดสติ๊กเกอร์ทำแบบ Flex เหมาะกับการทำ ตัวเลข อักษร แล้วนำแผ่น Flex ใช้เครื่องรีดอัดความร้อนเพื่อให้แผ่น Flex ละลายไปติดบนเสื้อ

ด้านราคา (Price)

สมบูรณ์ ซ้อป เลือกใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาของสินค้าเท่าคู่แข่ง และหลากหลายอยู่ที่ความต้องการของลูกค้า หรืออาจจะต่ำกว่านั้น

-ราคาเสื้อกีฬาเริ่มต้น 90-180

ตารางที่ 4.2 ตารางเรทราคาบล็อกรีนและเฟล็ก

ราคา	ขนาดเล็ก	ขนาดกลาง	ขนาดใหญ่
1.บล็อกรีน	150	260	380
2.เฟล็ก	30	50	80

ราคาแบบกรีน

จำนวน (ตัว)	สีแรก(สีที่1)	สีต่อไป(สีที่1,2,3)
1 – 99	ราคาเหมาตัวละ 150 บาท ราคานี้รวมค่าเสื้อค่ากรีน ค่าบล็อกแล้ว (S-2XL กรีนไม่เกิน3สี)	
100 – 299	15	5
300 – 499	10	5
500 – 999	9	4
1,000 ขึ้นไป	8	3

ราคาแบบเฟล็ก

กลุ่มสินค้าประเภทเสื้อผ้ากีฬาแบบเฟล็ก	ราคาต่อชิ้น(ตัว) 30-80 บาท (อยู่ที่ขนาด)
---------------------------------------	--

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

มีการสั่งซื้อผ่านทางโซเชียลมีเดีย สมบูรณ์ ซ้อป เพิ่มช่องทางการจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายขึ้น และเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้า เช่น Facebook Fan page และ Line Official

มีหน้าร้านสามารถให้ลูกค้าเลือกดูสินค้าได้เอง ตามความต้องการของลูกค้า

ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

จัดโปรโมชั่นในช่วง Low Season

ยิงโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์(Facebook)

มีการทำโปรโมชั่นทำบัตรสมาชิกให้ลูกค้าเก่าซื้อครบตามที่ร้านกำหนด ซื้อในครั้งต่อไปมีส่วนลด 10%

4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด

ในการทำแผนกิจกรรมสื่อสารการตลาด จะใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาด วางแผนการตลาดเพื่อให้เหมาะสม กับกลุ่มผู้บริโภคในสื่อรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เพราะผู้บริโภคมีการรับสื่อในทุก ๆ รูปแบบ และการทำการสื่อสารการตลาดจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงลักษณะความต้องการของกลุ่มเป้าหมายแต่ละประเภท

ดังนั้นการสื่อสารทางการตลาดทั้งหมดจะทำได้เพื่อสนับสนุนวัตถุประสงค์ดังนี้

1. สื่อสารการโฆษณา (Advertising) เป็นการเสนอในเชิงสินค้า เช่น การสร้างความแตกต่างของสินค้า
2. สื่อสารการส่งเสริมการขาย (Sale promotion) เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าเก่าไว้
3. สื่อสารการประชาสัมพันธ์ (Public relation) เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้า

แผนปฏิบัติการการสื่อสารทางการตลาด

1. สื่อสารการโฆษณา (Advertising) เป็นการเสนอในเชิงสินค้า เช่น การสร้างความแตกต่างของสินค้า

ทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook , Line และมีการโปรโมตในโซเชียลมีเดีย โดยจะเน้นความแตกต่างจากร้านทั่วไป

2. สื่อสารการส่งเสริมการขาย (Sale promotion) เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าเก่าไว้ จะมีการจัดโปรโมชั่นในช่วง Low Season ที่หน้าร้านและออนไลน์ เพื่อดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการ
3. สื่อสารการประชาสัมพันธ์ (Public relation) เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้า ทำประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ร้านที่เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น และยังคงโปรโมตผ่านช่องทางออนไลน์

ตารางที่ 4.3 : แสดงแผนดำเนินการทางการตลาด

เดือน	กิจกรรม	งบประมาณ
มกราคม-มีนาคม	-ช่วงโปรโมตร้าน โดยทำแผ่นป้ายขนาดกลาง ติดตามละแวกใกล้เคียงร้าน	4,000
เมษายน-กรกฎาคม	-ลงโฆษณาใน Facebook ยิง Add เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค	10,000
	-ทำแผ่นป้ายขนาดกลางในช่วงจัดโปรโมชั่น	5,000
	-ลงโฆษณาใน Facebook ยิง Add เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค	10,000
สิงหาคม-ธันวาคม	-ลงโฆษณาใน Facebook ยิง Add เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค	10,000
	-ทำแผ่นป้ายขนาดกลางในช่วงจัดโปรโมชั่น	5,000
	-ลงโฆษณาใน Facebook ยิง Add เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค	10,000
รวม	กิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดในปีแรก	54,000

ตารางที่ 4.4 : แสดงงบประมาณสำหรับกิจกรรมสื่อสารการตลาด

กิจกรรม	Year 2	Year 3
ค่าโฆษณาใน Facebook	40,000	40,000
แผ่นป้าย	10,000	5,000
การส่งเสริมการขายภายในร้าน	10,000	10,000
รวม	60,000	55,000

บทที่ 5

แผนจัดการองค์กร และบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร



5.1.1 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายของบุคลากร

ตารางที่ 5.1 : ตารางแสดงจำนวนพนักงาน และเงินเดือน

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน(บาท)
1.	เจ้าของกิจการ	1	
2.	ฝ่ายขาย	2	10,500
3.	ฝ่ายออกแบบ	1	12,000
4.	ฝ่ายบัญชี	1	12,000

5.2 การกำหนดตำแหน่ง และหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของบุคลากร

การวางแผนด้านทรัพยากรบุคคล คือ การจัดสรรบุคคลให้เหมาะสมกับการดำเนินงานของแต่ละแผนก เพื่อให้การดำเนินงานมีคุณภาพ และดำเนินงานไปได้อย่างเป็นระบบ

สมบูรณ์ ช้อป กำหนดตำแหน่ง ความรับผิดชอบตามผังองค์กรดังนี้

1. **เจ้าของกิจการ** เป็นเจ้าของร้าน มีหน้าที่คัดเลือกสินค้าเข้ามาภายในร้าน จัดการระบบภายในร้าน แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นภายในร้าน กำกับดูแลพนักงาน และทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และกำหนดกลยุทธ์และนโยบายโดยรวมในการบริหารงาน

2. **ฝ่ายขาย** ทำหน้าที่แนะนำสินค้าและโน้มน้าวใจให้ลูกค้าเกิดการซื้อ เช็คสต็อกสินค้า และบริการลูกค้าด้วยความใส่ใจ

คุณสมบัติ ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา บริการลูกค้าด้วยอัธยาศัยที่เป็นมิตร เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ แนะนำสินค้าและโน้มน้าวใจให้ลูกค้าเกิดการซื้อ และ เช็คสต็อกสินค้า

3. **ฝ่ายออกแบบ** ทำหน้าที่ออกแบบสินค้า สกรีน และ เฟล็ก ใส่ใจรายละเอียด และออกแบบให้ลูกค้าพึงพอใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

คุณสมบัติ วุฒิปริญญาตรี มีความสามารถพื้นฐานด้าน Graphic Design Program (Photoshop) และอัธยาศัยดี

4. **ฝ่ายบัญชี** จัดทำแผนงานและประมาณการทางการเงิน วิเคราะห์ต้นทุนสินค้าและควบคุมต้นทุนทางการเงิน

คุณสมบัติ วุฒิปริญญาตรีด้านบัญชี มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

5.3.1 กระบวนการสรรหาบุคลากร

กระบวนการสรรหาบุคลากร มีวัตถุประสงค์ คือการคัดเลือกบุคคลให้เหมาะสม ในแต่ละตำแหน่ง โดยมีวิธีการคัดเลือกดังนี้

1. ประกาศรับสมัครทางสื่อออนไลน์ หรือกลุ่มเว็บไซต์จัดหางาน
2. ผู้ที่ได้รับการเข้าทำงานจะต้องมีการตรวจสอบสุขภาพก่อน โดยมีใบรับรองแพทย์อายุไม่เกิน 3 เดือน

เพื่อเป็นการรับรองเรื่องสุขภาพของพนักงาน

3. ผู้สมัครต้องผ่านการสัมภาษณ์ เนื่องจากที่ร้านมีลูกค้ามาใช้บริการตลอด จึงต้องดูบุคลิก

พฤติกรรม มารยาท ของผู้สมัคร

5.3.2 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

การประเมินผลการปฏิบัติงาน มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบเรื่องการปฏิบัติงาน ของพนักงานกับนโยบายที่วางไว้ และสามารถนำไปปรับปรุงการบริการอีกด้วย

สมบูรณ์ ซ้อป เป็นธุรกิจขนาดเล็ก และการประเมินผลการปฏิบัติงาน จะเข้าถึงกับเทคโนโลยีในปัจจุบัน โดยการให้ลูกค้ารีวิว และคอมเม้นภายในเพจร้าน เพื่อให้สามารถนำไปปรับปรุง และพัฒนาต่อไป

5.4 นโยบายการพัฒนานุคลากร

นโยบายการพัฒนานุคลากรคือ มีการอบรม ในการทำงานทั้งด้านความคิด ทั้งให้เรื่องงานและการปฏิบัติต่อลูกค้าที่มาใช้บริการ มีทัศนคติที่ดี เพื่อการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และเจ้าของกิจการมีการแนะนำในเรื่องต่าง ๆ ทั้งในเรื่องของลักษณะงาน การปฏิบัติตัวต่อลูกค้า นอกจากนี้ยังต้องนำคำแนะนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อพัฒนาและตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น



บทที่ 6

แผนการดำเนินงาน

6.1 จัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง

สถานประกอบการร้านสมบุรณ์ซ้อป ตั้งอยู่จังหวัดชลบุรี เป็นสถานประกอบการเพระย่านนั้น เป็นแหล่งนิคมอุตสาหกรรม แหล่งชุมชน และโรงงานอีกมากมาย เป็นแหล่งคนทำงาน สามารถขนส่ง สินค้าและกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว

ขั้นตอนการจัดตั้งร้านสมบุรณ์ ซ้อป จะจัดซื้อเครื่องมือที่ทันสมัย และ มีคุณภาพ จัดซื้อ ภายในประเทศไทย โดยคำนึงถึงรูปแบบที่ได้มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสม

บุคลากรร้านสมบุรณ์ ซ้อปจะจัดจ้างพนักงานเป็นรายเดือน

6.2 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ

1.เสือกีฬา

สั่งแบบเสื้อตัวอย่างจากบริษัทที่เป็น Suppliers มาไว้ที่ร้านเพื่อเป็นแบบอย่างให้ลูกค้าที่จะมาใช้บริการใน ร้านดูและสั่งสินค้าในแบบที่ลูกค้าต้องการ

ขั้นตอนการปฏิบัติเกี่ยวกับเสือกีฬา

การจัดซื้อ ในการจัดซื้อต้องมีการกำหนดคุณลักษณะของเสือกีฬาเพื่อการควบคุมสินค้าให้ถูกต้อง

- 1.ไม่ชำรุด
2. ครบจำนวนตามที่สั่ง
3. แบบที่ต้องการ

2.บล็อกสกรีน

ทีมออกแบบออกแบบให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าหลังจากนั้นเข้าสู่กระบวนการทำบล็อกสกรีน ควรมีคุณสมบัติดังนี้

- 1.ในขนาดสกรีนบล็อกไม่ขาด
- 2.ไม่ชำรุด ไม่มีรูดตอนลงสีสกรีน

3.เฟล็ก

ทีมออกแบบออกแบบให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าหลังจากนั้นเข้าสู่กระบวนการทำแผ่นเฟล็ก
ควรมีคุณสมบัติดังนี้

กาวยังเหนียวและติดทน
ไม่ชำรุด ไม่ขาดตอนรูดลงเสื้อ

4.สีสกรีน

สีสกรีนมีสรรพคุณคล้ายกับยางยืด มีความเงา และสามารถเกาะเนื้อผ้าได้ดี
ควรมีคุณสมบัติดังนี้

สีสดคมชัด มั่น เงา ไม่เป็นก้อน ติดทนนาน
สีมีความเนื้อละเอียด
ไม่มีคราบหรือสีอื่นมาปะปน

6.3 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

การจัดการคลังสินค้าและควบคุมสินค้าคงเหลือ ร้านสมบูรณ์ ซ้อป เป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับธุรกิจ
ที่ขายผลิตภัณฑ์ สินค้า การบริการ หากมีการจัดการสินค้าคงเหลือที่ดีจะสามารถลดปัญหาการเกิดการขาด
แคลนสินค้าและสินค้าล้นคลังได้ ซึ่งนั่นจัดเป็นสาเหตุของการเก็บรักษาสินค้า และนำมาซึ่งการสูญเสียเงิน
แบบไม่จำเป็น เพื่อเป็นการบริการการคลังที่ดีของ สมบูรณ์ ซ้อป ได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่อาจส่งผล
กระทบต่อการจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

ผู้จำหน่ายจะมีห้องที่สต็อกสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือดังนี้

เล็อกีฬา-กางเกงกีฬา

ห้องและล๊อคสินค้าที่วางต้องไม่รก วางเป็นระเบียบ ตามสี size และถุงไม่ฉีกขาด เพื่อไม่ให้สินค้า
ดูเก่าหรือชำรุดได้

สีสกรีนเสื้อ

แยกเก็บตามสีไม่ให้ ปะปนสีกัน เพื่อป้องกันสีผสมกันและเกิดความเสียหายได้

ใช้ถุงพลาสติกห่อหุ้มให้มิดชิด

บล็อกสกรีน

หลีกเลี่ยงการโดนน้ำเพราะอาจทำให้บล็อกเปื่อยและไม่สามารถใช้งานได้

แยกขนาดบล็อกแต่ละขนาดให้อยู่ด้วยกันเพื่อไม่ให้มาปะปนกันเพราะอาจเกิดการบดกันจนทำให้บล็อกเกิดการฉีกขาดได้

แผ่นเพล็ก

หลีกเลี่ยงการโดนน้ำ เพราะอาจทำให้แผ่นเพล็กมีความเสียหายและกาวเปื่อยและทำให้เกิดการเสียหาย

ใช้กล่องเก็บมีฝาปิด ไม่ให้โดนลม จะทำสินค้าอยู่คงนาน

แยกแผ่นเพล็กแต่ละขนาดเพื่อไม่ให้เกิดการปะปนกันในการหยิบออกมาใช้งาน

6.4 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าหรือให้บริการ

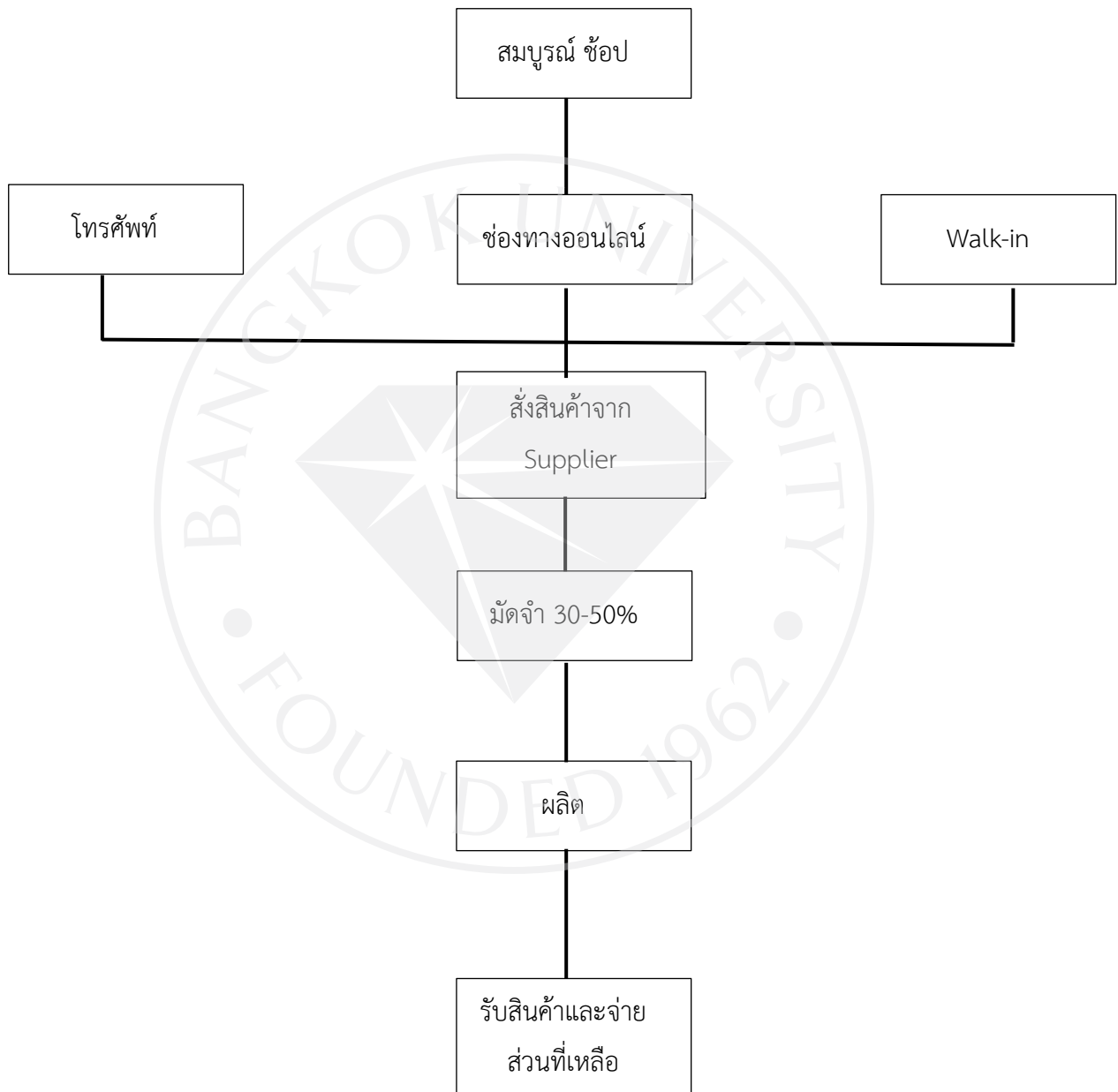
ร้านสมบูรณ์ ซ้อป ใช้ขั้นตอนและวิธีการของการสั่งซื้อสินค้า ที่ลูกค้าสามารถเลือกเนื้อผ้า แบบที่ลูกค้าต้องการ เสื้อกีฬามีเลือกหลายแบบ ไม่ว่าจะเป็นแขนยาว แขนสั้น คอปก คอวี คอกลม และประเภทของงานสกรีนเสื้อ มีอยู่ 2 ประเภท คือ การสกรีนเสื้อ screen และ การสกรีนเสื้อ Flex Transfer และความแตกต่างในลักษณะการสกรีนก็จะแตกต่างกันดังนั้นจึงเลือกประเภทสกรีนให้เหมาะสม เพื่อคุณภาพที่ตอบโจทย์ให้ตรงตามต้องการของลูกค้า

กระบวนการบริการ

1. ลูกค้าติดต่อจำนวนที่ต้องการจะผลิต
2. ลูกค้าเลือกแบบเสื้อ สี ไซส์ แบบ
3. ลูกค้ามัดจำของ 30-50% ของจำนวนเต็มที่ต้องการผลิต
4. ทางร้านส่งสินค้าตามแบบลูกค้าส่งกับ supplier
5. ทางร้านส่งไปให้ช่างออกแบบสกรีนหรือเพล็กลายเสื้อที่ลูกค้าต้องการ
6. เมื่อสกรีนเสร็จ ติดต่อลูกค้าเพื่อมารับสินค้า
7. ลูกค้าตรวจเช็คของและชำระเงินส่วนที่เหลือและนำสินค้ากลับได้

6.4.1 แผนผังกระบวนการบริการ

ภาพที่ 6.4 : แสดงขั้นตอนในการบริการ สมบูรณ์ ซ้อป



บทที่ 7

แผนการเงิน

7.1 โครงสร้างเงินทุน

ขนาดของการลงทุนร้าน สมบูรณ์ ซ้อป เงินลงทุนประมาณ 1,500,000 บาท เพื่อทำไปลงทุนเช่าอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 ตึก และซื้ออุปกรณ์ในการประกอบธุรกิจ

แหล่งที่มาของเงินทุนร้าน สมบูรณ์ ซ้อป มาจากเงินทุนของเจ้าของธุรกิจโดยตรง 1,500,000 บาท เงินลงทุนเริ่มต้น 1,500,000 บาท สำหรับค่าเช่าตึกและรวมทั้งค่าอุปกรณ์

7.2 สมมุติฐานทางการเงิน

ปีที่ 1

7.2.1 การประมาณการรายได้ สมบูรณ์ ซ้อป ปีที่ 1 ประมาณการณว่าลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการวันละ 30 คน รายได้ต่อวันอยู่ที่ 12,370 บาท ต่อปีอยู่ที่ 4,453,200 บาท

7.2.2 การประมาณการรายได้ สมบูรณ์ ซ้อป ปีที่ 2 ประมาณการณว่าลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการวันละ 60 คน

รายได้ต่อวันอยู่ที่ 13,607 บาท ต่อปีอยู่ที่ 4,898,520 บาท

7.2.3 การประมาณการรายได้ สมบูรณ์ ซ้อป ปีที่ 3 ประมาณการณว่าลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการวันละ 90 คน

รายได้ต่อวันอยู่ที่ 16,328 บาท ต่อปีอยู่ที่ 5,878,224 บาท

7.2.4 รายได้จากการขายเตอบโตขึ้นปีละ 10% ตั้งแต่ปี 2

7.2.5 ค่าเสื่อมราคา 113,004 บาท

7.2.6 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประกอบด้วย

7.2.6.1 ค่าไฟ ค่าน้ำ ประมาณ 3,500 บาทต่อเดือน 42,000 บาท

7.2.6.3 ค่าโทรศัพท์ ประมาณ 7,188 บาทต่อปี

7.2.6.4 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด รายละเอียดแต่ละปีต่อไปนี้

7.2 สมมติฐานทางการเงิน

32

ตารางที่ แสดงปริมาณยอดขาย

ประมาณการขายรายเดือน (จำนวน)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
รายการเลือกกีฬา(สกรีน/เฟล็ก)			
เลือกกีฬา+สกรีน	12,600.00	13,860.00	16,632.00
เลือกกีฬา+เฟล็ก	5,400.00	5,940.00	7,128.00
กางเกงกีฬา+สกรีน	3,600.00	3,960.00	4,752.00
กางเกงกีฬา+เฟล็ก	1,800.00	1,980.00	2,376.00
รายการขายแยก			
เลือกกีฬา (เปล่า)	3,960.00	4,356.00	5,227.00
กางเกง (เปล่า)	1,080.00	1,188.00	1,425.00
รวมจำนวนสินค้า	28,440.00	31,284.00	37,540.00
ราคา(บาท/ชิ้น)			
รายการขายเลือกกีฬา (สกรีน/เฟล็ก)			
เลือกกีฬา+สกรีน	150.00	150.00	150.00
เลือกกีฬา+เฟล็ก	240.00	240.00	240.00
กางเกงกีฬา+สกรีน	115.00	115.00	115.00
กางเกงกีฬา+เฟล็ก	150.00	150.00	150.00
รายการขายแยก			
เลือกกีฬา (เปล่า)	120.00	120.00	120.00
กางเกง (เปล่า)	100.00	100.00	100.00
รวมรายได้จากการขายสินค้า			
รายการเลือกกีฬา(สกรีน/เฟล็ก)			
เลือกกีฬา+สกรีน	1,890,000.00	2,079,000.00	2,494,800.00
เลือกกีฬา+เฟล็ก	1,296,000.00	1,425,600.00	1,710,720.00
กางเกงกีฬา+สกรีน	414,000.00	455,400.00	546,480.00
กางเกงกีฬา+เฟล็ก	270,000.00	297,000.00	356,400.00
รายการขายแยก			
เลือกกีฬา (เปล่า)	475,200.00	522,720.00	627,264.00
กางเกง (เปล่า)	108,000.00	118,800.00	142,560.00
รวมรายได้จากการขายสินค้า	4,453,200.00	4,898,520.00	5,878,224.00

ตาราง 7.2.6 แสดงค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาด

กิจกรรม	Year 1	Year 2	Year 3
ค่าโฆษณาใน Facebook , Line	40,000	40,000	40,000
แผ่นป้าย	10,000	10,000	5,000
การส่งเสริมการขายภายในร้าน	10,000	10,000	10,000
รวม	60,000	60,000	55,000

การประมาณการรายได้

การประมาณรายได้ ร้านสมบูรณ์ ซ้อป มีแนวคิด กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีที่หน้าร้านและติดตามทาง Facebook , Line และการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้า และมีการโฆษณา ติดแผ่นป้ายระแวกใกล้เคียง และมีการศึกษาค้นพบงานวิจัยการประมาณรายได้พิจารณาสถานการณ์ปกติที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการร้าน สมบูรณ์ ซ้อป

ตารางการประมาณรายได้ 30 คนต่อวัน โดยลูกค้าจะเพิ่มขึ้น 10 % ของทุกปี

การประมาณรายได้	ปีที่ 1 วันละ 30 คน	ปีที่ 2 วันละ 60 คน	ปีที่ 3 วันละ 90 คน
รายได้ขายต่อวัน	12,370	13,607	16,328
รายได้ขายต่อเดือน	371,100	408,210	489,852
รายได้ขายต่อปี	4,453,200.00	4,898,520	5,878,224
รวมรายได้ทั้งหมด	4,453,200.00	4,898,520	5,878,224

จากตารางประมาณการยอดขาย รายได้ และต้นทุนสินค้า 3 ปี สรุปได้ดังนี้

ในปีที่ 1 ขายสินค้าได้ทั้งหมด 28,440 และมีรายได้ทั้งหมด 4,453,200

ในปีที่ 2 ขายสินค้าได้ทั้งหมด 31,284 และมีรายได้ทั้งหมด 4,898,520

ในปีที่ 3 ขายสินค้าได้ทั้งหมด 37,540 และมีรายได้ทั้งหมด 5,878,224

7.3.1 การประมาณการงบการเงิน

งบกำไรขาดทุน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
รายได้			
รายได้จากการขาย	4,452,000.00	4,898,520.00	5,878,224.00
รวมรายได้	4,452,000.00	4,898,520.00	5,878,224.00
ต้นทุนขาย			
ต้นทุนสินค้าขาย	1,900,000.00	2,102,400.00	2,775,168.00
กำไรขั้นต้น	2,552,000.00	2,796,120.00	3,103,056.00
ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด			
เงินเดือน	540,000.00	540,000.00	540,000.00
ค่าเช่า	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าน้ำ	4,200.00	4,200.00	4,200.00
ค่าไฟ	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่าโทรศัพท์	7,188.00	7,188.00	7,188.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	60,000.00	60,000.00	55,000.00
ค่าเสื่อมราคา	113,000.00	113,000.00	113,000.00
ค่าใช้จ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	158,760.00	158,760.00	158,760.00
รวมค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด	1,099,148.00	1,192,392.00	1,094,148.00
กำไรจากการดำเนินงาน	1,452,852.00	1,603,728.00	2,008,908.00
กำไรก่อนหักภาษี	1,452,852.00	1,603,728.00	2,008,908.00
ภาษีเงินได้	172,927.80	195,559.20	256,336.20
กำไรสุทธิ	1,279,924.20	1,408,168.80	1,752,571.80
กำไรสะสม	1,279,924.20	2,688,093.00	4,440,664.80

จากตารางงบกำไรขาดทุน สมบูรณ์ ข้อป มียอดกำไรสุทธิในปีแรกอยู่ที่ 1,279,924.20 บาท ปีที่ 2 มีกำไรสุทธิ 1,408,168.80 บาท ปีที่ 3 มีกำไรสุทธิ 1,752,571.80 บาท จึงทำให้ใช้ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 2 เดือน

งบดุล

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสด	2,121,684.20	3,439,857.00	5,099,188.80
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	93,240.00	296,236.00	502,476.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,214,924.20	3,736,093.00	5,601,664.80
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
คอมพิวเตอร์	20,000.00	16,000.00	12,000.00
โต๊ะสกรีน	25,000.00	20,000.00	15,000.00
เครื่องปรับอากาศ	20,000.00	16,000.00	12,000.00
รถยนต์	500,000.00	400,000.00	300,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	565,000.00	452,000.00	339,000.00
รวมสินทรัพย์	2,779,924.20	4,188,093.00	5,940,664.80
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุน	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
กำไรสะสม	1,279,924.20	2,688,093.00	4,440,664.80
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,779,924.20	4,188,093.00	5,940,664.80
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,779,924.20	4,188,093.00	5,940,664.80

จากตารางงบแสดงฐานะทางการเงินจะแสดงให้เห็นว่า สมบูรณ์ ซ้อป มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้น จากปีแรก 2,779,924.20 บาทมาเป็น 4,188,093.00 บาทในปีที่ 2 และ 5,940,664.80 บาทในปีที่ 3 ตามลำดับ

งบกระแสเงินสด

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
เงินสดรับจากการขาย	4,452,000.00	4,898,520.00	5,878,224.00
เงินสดจ่ายเงินเดือน	540,000.00	540,000.00	540,000.00
เงินสดจ่ายสาธารณูปโภค	47,388.00	47,388.00	47,388.00
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	172,927.80	195,559.20	256,336.20
เงินสดจ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	2,505,000.00	2,797,400.00	3,375,168.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการดำเนินงาน	1,186,684.20	1,318,172.80	1,659,331.80
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดจ่ายจากการซื้ออุปกรณ์	(565,000.00)	-	-
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(565,000.00)	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินลงทุนจากเจ้าของ	1,500,000.00		
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,500,000.00	-	-
เงินสดสุทธิเพิ่ม	2,121,684.20	1,318,172.80	1,659,331.80
บวก เงินสดต้นปี	-	2,121,684.20	3,439,857.00
เงินสดปลายปี	2,121,684.20	3,439,857.00	5,099,188.80

จากตารางงบกระแสเงินสดให้เห็นว่าสมบูรณ์ ข้อป โดยปีแรกอาจจะใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ จึงทำให้เห็นกระแสเงินสดได้อย่างชัดเจนปีที่ 2

วิเคราะห์อัตราส่วน

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร(Profitability)			
อัตรากำไรขั้นต้น(Gross Profit Margin)	57.32%	57.08%	
52.79%			
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน(Operating Profit Margin)	32.63%	32.74%	
34.18%			
อัตรากำไรสุทธิ(Net Profit Margin)	28.75%	28.75%	
29.81%			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม(ROA)	46.04%	33.62%	
29.50%			
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น(ROE)	46.04%	33.62%	
29.50%			
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	1 ปี 1 เดือน		
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	1,949,168.68		
ผลตอบแทนการลงทุน(IRR)	76%		

จากตารางอัตราส่วนทางการเงิน แสดงให้เห็นว่า

ในปี 1 มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 57.32% อัตรากำไรดำเนินงานอยู่ที่ 32.63% อัตรากำไรสุทธิ 28.75%

อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 46.04% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 46.04%

ในปี 2 มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 57.08% อัตรากำไรดำเนินงานอยู่ที่ 32.74% อัตรากำไรสุทธิ 28.75%

อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 33.62% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 33.62%

ในปี 3 มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 52.79% อัตรากำไรดำเนินงานอยู่ที่ 34.18% อัตรากำไรสุทธิ 29.81%

อัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 29.50% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 29.50%

โดยมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 1 ปี 1 เดือน ผลตอบแทนการลงทุน 62% และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

1,949,168.68 บาท

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อป มีระยะเวลาคืน 1 ปี 1 เดือน ซึ่งถือว่าระยะเวลาคืนทุนค่อนข้างเร็ว ซึ่งเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่น ๆ แล้วถือว่ามีความเหมาะสมในการลงทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 1,949,168.68 และผลตอบแทนการลงทุน ซึ่งแสดงให้เห็นได้ว่า ธุรกิจนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน



บทที่ 8

แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

การทำธุรกิจมักจะเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์หรือผลกระทบต่อการทำธุรกิจ เช่น การเมือง เสถียรภาพทางการเงิน โรคระบาด ส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ ดังนั้นเพื่อให้รับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ ธุรกิจจึงต้องมีแผนสำรองไว้เพื่อให้สามารถรับมือและแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว

1. **การเข้ามาของคู่แข่งหน้าใหม่** ทางร้านจะเน้นให้บริการแบบเป็นกันเอง เอาใจใส่ลูกค้าด้วยความประทับใจและรักษามาตรฐานและคุณภาพอยู่เสมอ เพื่อรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าอนาคต ทางร้านจึงมีการทำโปรโมชั่นดึงดูดลูกค้า ในช่วงเทศกาลวันสำคัญต่าง ๆ
2. **ผู้บริโภคเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว** กรณีสำหรับปัญหาที่มีผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ทางร้านจะมีการจัดระบบในการทำงานเพื่อไม่ให้เกิดการสับสน หรืออาจทำสินค้าผิดพลาดได้ ทางร้านจะมีการสต็อกสินค้า เพื่อให้เพียงพอต่อผู้บริโภคที่เข้าใช้บริการและไม่เกิดการล่าช้า
3. **กรณีสินค้าถูกลอกเลียนแบบ** ธุรกิจจำหน่ายเสื้อกีฬาสกรีนและเฟล็กได้รับผลกระทบไม่มากนัก เนื่องจากทางร้านเป็นการจำหน่ายเสื้อกีฬาและสกรีน เฟล็ก ซึ่งลายสกรีนจะไม่ค่อยเหมือนกับร้านอื่น ๆ สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วมีอุปกรณ์ที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
4. **สินค้าขายไม่ได้ตามที่คาดหวัง** ทางร้านจะมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้ทันกับสถานการณ์ในปัจจุบันให้มากที่สุดเพื่อให้เกิดการปรับตัวได้ทัน

8.2 แผนอนาคต

จะมีการทำเสื้อพิมพ์ลายบนเนื้อผ้า คือ ซับลิเมชั่น เป็นการพิมพ์ลายลงบนผ้าและพวกลายที่ออกแบบก็จะฝังในเนื้อผ้า ลายผ้าไม่ซีด แต่ราคาค่อนข้างสูงกว่าการสกรีน และ เฟล็ก แต่การทำเสื้อซับลิเมชั่นเหมาะกับการทำเสื้อกีฬาเป็นอย่างมาก

บรรณานุกรม

เกียรติพงษ์ อุดมธนะธีระ. (2020). กลยุทธ์การตลาด 4P คืออะไร.

สืบค้นจาก https://www.iok2u.com/index.php/article/11-marketing/333-4psmarketingmix?fbclid=IwAR1idhmWWuzgD8F8iK0jma_8cqMLtyi7oSLrg2Ju19kO2dYEBWo77aeNrUY

K Pairoj. (2018). วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก PESTEL Analysis.

สืบค้นจาก <https://greedisgoods.com/pestel-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD/>

Thinkaboutwealth. (2561). การวิเคราะห์ 5 forces.

สืบค้นจาก https://www.thinkaboutwealth.com/five-forces-model-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD/?fbclid=IwAR1idhmWWuzgD8F8iK0jma_8cqMLtyi7oSLrg2Ju19kO2dYEBWo77aeNrUY

ภาคผนวก
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม “ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจ สมบูรณ์ ซ้อป ร้านจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาสกปริน และเฟล็ก อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี”

ลักษณะธุรกิจ: จำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาสกปริน และเฟล็ก

คำชี้แจง: แบบประเมินนี้ใช้เป็นการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการเปิดธุรกิจ มีทั้งหมด 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้า

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจงโปรดทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องว่างตามความเป็นจริง

1. เพศ () ชาย () หญิง
2. อายุ () ต่ำกว่า 30 ปี () อายุ 30-40 ปี () อายุมากกว่า 40 ปี
3. อาชีพ () พนักงานเอกชน () ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ () ธุรกิจส่วนตัว () นักเรียน/นักศึกษา
4. รายได้ () ต่ำกว่า 12,000 () 12,000 - 20,000 () 20,001 – 30,000 () 30,001 ขึ้นไป
5. การตัดสินใจเลือกซื้อ () เสื้อกีฬาแบบสกปริน เฟล็ก () เสื้อกีฬาเปล่า
6. ข้อเสนอแนะ อื่น ๆ เพิ่มเติม

.....
.....

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล	ฐิติยาภรณ์ แจ่มแจ้ง
E-mail	Titiyaporn.cham@bumail.net
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ คณะดิจิทัลมีเดียและศิลปะภาพยนตร์



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในสารนิพนธ์

วันที่ 16 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2563

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) นางสาววิติยาภรณ์ แจ่มแจ้ง อยู่บ้านเลขที่ 159/14 หมู่ 6

ซอย - ถนน - ตำบล/แขวง หนองไม้แดง

อำเภอ/เขต เมือง จังหวัด ชลบุรี รหัสไปรษณีย์ 20000

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7621200315

ระดับปริญญา ☐ ตริ ☒ โท ☐ เอก

หลักสูตร.....การจัดการมหรณพ.....สาขาวิชา.....สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ..... คณะ.....การสร้ง

เจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ

ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัด ปทุมธานี 12120 ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ หัวข้อ ร้าน สมบูรณ์ ซุป

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหรณพ.....ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้จะเรียกว่า “สารนิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี กำหนดระยะเวลา ในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อ สาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์ในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้ สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดใน ลักษณะทำนองเดียวกัน

ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิมีวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ อนุญาตให้ใช้สิทธิ เพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิใน สารนิพนธ์ ของผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ ตลอดไป โดยข้าพเจ้าในฐานะผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทำการจัดเก็บ รวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวของข้าพเจ้าได้

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือ ระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้

ผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ และเก็บไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ ฐิตยาภรณ์...แจ่มแจ่ม ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ

(นางสาวฐิตยาภรณ์ แจ่มแจ่ม)

ลงชื่อ อนุชิตา ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ

(ดร.อนุชิตา จุลพิสิฐ)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ พยาน

(อาทร พร้อมพัฒนกิจ)

ผู้อำนวยการหลักสูตร/ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ลงชื่อ พยาน

(อาจารย์วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย