

แผนธุรกิจเสื้อผ้าแบรนด์ PROSPER

Business Plan for PROSPER



แผนธุรกิจเสื้อผ้าแบรนด์ PROSPER

Business Plan for PROSPER



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2564
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจเสื่อกีฬาแบรนด์ PROSPER

ผู้วิจัย จิรายุทธ จันทร์นวล

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร.วรวรรณ เลาะห์พลวัฒนา

ผู้เชี่ยวชาญ

อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภาค

จิรายุทธ จันทร์นวล. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต (สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ),
ธันวาคม 2564, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจเสื้อกีฬาแบรนด์ PROSPER (36 หน้า)

อาจารย์ปรึกษา ดร.วรวรรณ เลาหะพลวัฒนา

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้ จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดเป้าหมาย กำหนดความคิด เพื่อช่วยเป็นแนวทางในการ
ดำเนินการกิจการ เพื่อเตรียมความพร้อมให้กับธุรกิจ เพื่อศึกษาโอกาสในการดำเนินธุรกิจและความ
เป็นไปได้ในการดำเนินการลงทุน เพื่อคำนวณความคุ้มค่าในการลงทุน และเพื่อให้ผู้ประกอบการจัดลำดับ
ความคิด ก่อนการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มประกอบธุรกิจ

ผลการศึกษาวิจัยพบว่า ธุรกิจขายเสื้อกีฬามีการแข่งขันที่สูง และมีคู่แข่งในตลาดเป็นจำนวนมาก
การเพิ่มยอดขายเป็นสิ่งสำคัญหากจะให้ธุรกิจนั้นดำเนินการต่อไปได้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้อง
ต้องมีแผนธุรกิจ เพื่อที่จะได้ดำเนินการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการประชาสัมพันธ์ทางสื่อ
ออนไลน์ และพัฒนาบุคลากรด้านความรู้ของสินค้า และการหาแหล่งวัตถุดิบ เป็นต้น

ด้านผลประกอบการ เริ่มต้นลงทุน 1,000,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ลงทุนเพียงคนเดียว
ทั้งหมดคาดการณ์ว่าจะมีกำไรสุทธิในปีแรก 3,405,539.79 บาท มีผลตอบแทนภายใน (IRR) 111 %
และมีระยะเวลาคืนทุนที่ 9 เดือน

คำสำคัญ: เสื้อกีฬา, การจัดการธุรกิจ, การเพิ่มยอดขาย

Channuan, J. Master of Management in Entrepreneurship, November 2020,
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for PROSPER (36 pp.)

Advisor: Worrawan Laohapolwatana, Ph.D.

ABSTRACT

This business plan is created to set goals, define ideas to help guide the execution of an enterprise. to prepare for business to study business opportunities and feasibility of investing to calculate the investment worthiness and for entrepreneurs to prioritize their ideas before preparing to start a business

The research study found that the men's sportswear business is highly competitive. And there are many competitors in the market Male enhancement is essential if it can keep that business running. Entrepreneurs need to have a business plan. In order to run the business efficiently and public relations via online media and develop personnel for product knowledge and finding raw material sources, etc.

Performance starting to invest 1,000,000 baht, which is the only owner of the whole expected to have net profit in the first year 3,405,539.79 baht with an internal return (IRR) of 111% and has a payback period of 9 months.

Keywords: Sports Shirts, Business Management, Sales Increase

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก ดร.วรวรรณ เลาะห์พลวัฒนา อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทางการศึกษา ตรวจสอบ และแก้ไข ข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษา ซึ่งเป็นประโยชน์ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ มีความสมบูรณ์ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมถึงอาจารย์ท่านอื่น ๆ ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้และสามารถ นำวิชาการต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ ผู้วิจัยจึง ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

จิรายุทธ จันทร์นวล



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
1.4 องค์ประกอบการทำธุรกิจ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	
2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของการตลาด	5
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	6
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ (SWOT Analysis)	8
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	8
3.3 การศึกษาข้อมูลกลุ่มลูกค้า	9
บทที่ 4 แผนการตลาด	
4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด	12
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (4P's)	13
4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด	16
บทที่ 5 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
5.1 การจัดโครงสร้างขององค์กร	18
5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน	18
5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	20
5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน	
6.1 การจัดตั้งธุรกิจ	21
6.2 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ	21
6.3 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ	22
6.4 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการ	23
บทที่ 7 แผนการเงิน	
7.1 โครงสร้างเงินทุน	24
7.2 สมมุติฐานทางการเงิน	24
7.3 ประมาณการงบการเงิน (รายเดือน ปีที่ 1)	27
7.4 วิเคราะห์อัตราส่วน	32
บทที่ 8 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ	
8.1 แผนฉุกเฉิน	33
8.2 แผนอนาคต	33
บรรณานุกรม	34
ประวัติผู้เขียน	35

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas PROSPER	3
ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นของธุรกิจ	7
ตารางที่ 4.1: แสดงส่วนแบ่งการตลาด	12
ตารางที่ 4.2: แผนการดำเนินงานทางการตลาด	16
ตารางที่ 4.3: แสดงงบประมาณสำหรับกิจกรรมสื่อสารการตลาด	17
ตารางที่ 5.1: แสดงจำนวนบุคลากร และเงินเดือน	19
ตารางที่ 7.1: แสดงค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาด	25
ตารางที่ 7.2: การประมาณรายได้ 100 คนต่อวัน	25
ตารางที่ 7.3: แสดงปริมาณการยอดขาย	26
ตารางที่ 7.4: ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1	27
ตารางที่ 7.5: ประมาณการงบกำไรขาดทุน 3 ปี	28
ตารางที่ 7.6: ประมาณการงบดุล 3 ปี	29
ตารางที่ 7.7: ประมาณการงบกระแสเงินสด 3 ปี	30
ตารางที่ 7.8: วิเคราะห์อัตราส่วน 3 ปี	32

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: โลโก้	1
ภาพที่ 4.1: ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)	13
ภาพที่ 4.2: เสื้อกีฬาของ PROSPER	14
ภาพที่ 4.3: เสื้อกีฬาของ PROSPER ที่มีการสกรีน และไซส์เสื้อ	15
ภาพที่ 5.1: แสดงโครงสร้างขององค์กร PROSPER	18
ภาพที่ 6.1: ที่ตั้งบริษัท และที่เก็บสินค้าของ PROSPER	21
ภาพที่ 6.2: ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อเสื้อกีฬา	22
ภาพที่ 6.3: กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบฝากขาย	23
ภาพที่ 6.4: กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบขายออนไลน์	23



บทที่ 1

บทนำ

1.1 แนะนำธุรกิจ

PROSPER เป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาภายใต้แบรนด์ 'PROSPER' โดยจะเน้นชุดกีฬา ที่ใช้สำหรับกีฬาฟุตบอลและออกกำลังกายทั่วไป ซึ่งมีทั้งแบบลวดลายและสีพื้น ให้เลือกอย่างหลากหลายรวมถึงขนาดเสื้อที่มีให้เลือกทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ในส่วนของเนื้อผ้า เป็นผ้าไมโครโพลีเอสเตอร์ 100% ซึ่งเป็นเนื้อผ้าที่แห้งไวกว่าผ้าชนิดอื่น สวมใส่สบาย โดยมี กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา พนักงานโรงงาน สามารถสวมใส่ได้ทุกเพศ ทั้งเด็กและผู้ใหญ่

PROSPER จะตั้งอยู่ที่ 159/14 หมู่ 6 ตำบล หนองไม้แดง อำเภอ เมือง จังหวัดชลบุรี 2000 ซึ่งจากทำเล สถานที่ตั้งทำให้เล็งเห็นถึงโอกาสที่จะสามารถสร้างรายได้จากสิ่งที่ชื่นชอบได้ เนื่องจากพื้นที่อยู่ติดกับ โรงงานและโรงเรียน นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายของธุรกิจ คือ ต้องการให้ PROSPER เป็นแบรนด์ที่ได้ รับการสนับสนุนจากวงการนักกีฬาไทย

PROSPER ผลิตและจำหน่ายชุดกีฬาภายใต้แบรนด์ PROSPER โดยจะเน้นไปที่ชุดกีฬาสำหรับกีฬาฟุตบอล และออกกำลังกายทั่วไป ซึ่งมีทั้งแบบลวดลายและสีพื้นให้เลือกอย่างหลากหลาย รวมถึงใช้เสื้อที่มีให้เลือกทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ในส่วนของเนื้อผ้า เป็นผ้าไมโครโพลีเอสเตอร์ 100% ซึ่งเป็นเนื้อผ้าที่แห้งไวกว่าผ้าชนิดอื่น ผ้าไม่หด สีไม่ซีด และสวมใส่สบาย

ภาพที่ 1.1: โลโก้



1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากผู้เขียนมีโอกาสได้ไปทำงานในร้านจำหน่ายสินค้าเสื้อผ้ากีฬา และออกแบบสกรีนเสื้อของญาติ ในอมตะนคร จังหวัดชลบุรี จึงได้สังเกตเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ เนื่องจากในบริเวณที่ตั้งนั้นมี โรงงานขนาดใหญ่เป็นจำนวนมาก และยังมีสถานศึกษาในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะมีพนักงานนักเรียน ที่เข้ามาเป็นลูกค้า เพื่อสั่งทำชุดกีฬาเป็นทีมไปแข่งขันกีฬา จากการที่ได้ศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า ในบริเวณนี้ จึงสังเกตเห็นว่า ความต้องการของลูกค้าหลัก ๆ นั้น คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีลวดลายที่สวยงาม สีเสื้อตรงตามโรงงานกำหนด และได้รับสินค้าตรงเวลาที่กำหนด

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

การทำแผนธุรกิจ PROSPER ขึ้นมาเพื่อศึกษาแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ปัญหาของลูกค้า เพื่อที่จะสามารถแก้ไขให้ตอบโจทย์แก่ลูกค้ามากที่สุด รวมไปถึงการศึกษาคู่แข่งในตลาดเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า รวมไปถึงการสร้างธุรกิจให้เป็นระบบเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และสามารถวางแผนแก้ไขปัญหาในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.4 องค์ประกอบการทำธุรกิจ

PROSPER เป็นชุดกีฬาสำหรับกีฬาฟุตบอล และการออกกำลังกายทั่วไป ที่เน้นคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม อีกทั้งยังมีลวดลายที่ทันสมัยที่ตอบโจทย์ลูกค้า และมีการบริการที่ดี

ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas PROSPER

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> - โรงงานผลิตเสื้อกีฬา - บริษัทขนส่ง - ร้านจำหน่ายเสื้อผ้า กีฬา 	<ul style="list-style-type: none"> - ออกแบบและจำหน่ายชุดกีฬา 	<ul style="list-style-type: none"> - สินค้ามีคุณภาพเหมาะสมกับราคา - มีการจัดส่งสินค้าตามเวลา - มีนวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองลูกค้า - พัฒนาสินค้าตลอดเวลา 	<ul style="list-style-type: none"> - มีพนักงานคอยให้บริการ อย่างสม่ำเสมอ - มีการจัดโปรโมชั่นอย่างสม่ำเสมอ - สามารถติดต่อสอบถามผ่านช่องทางออนไลน์ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - เพศ ชาย-หญิง - อายุ 18-60 ปี - กลุ่มนักกีฬา และนักออกกำลังกาย - พนักงานโรงงาน - นักเรียน นักศึกษา
	Key Resource <ul style="list-style-type: none"> - โรงงานผลิต - พนักงาน 		Channels <ul style="list-style-type: none"> - ช่องทางออนไลน์ - ฝากขายร้านชุดกีฬา 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายภายในออฟฟิศ - ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ - ค่าใช้จ่ายพนักงาน 			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> - รายได้จากการฝากขายหน้าร้าน - รายได้จากการสั่งซื้อทางออนไลน์ 	

จากตารางที่ 1.1 Business Model Canvas เป็นการแสดงถึงรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจ PROSPER ประกอบไปด้วย 9 องค์ประกอบ ดังนี้

1.4.1 Value Propositions

PROSPER จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเหมาะสมกับกับราคา และจะมีการพัฒนาสินค้าอยู่ตลอดเวลา โดยการนำนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใส่เพื่อให้ตอบโจทย์กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การจัดส่งสินค้าตรงตามเวลาที่กำหนด

1.4.2 Customer Segment

กลุ่มเป้าหมายของ Prosper เพศชาย-หญิง อายุ 18-60 ปี คือ กลุ่มนักศึกษาและนักออกกำลังกาย กลุ่มพนักงานโรงงาน และนักเรียนนักศึกษา

1.4.3 Channels

จะมีการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line Officialฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่าย และเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง นอกจากนี้จะนำสินค้าไปฝากขายตามร้านจำหน่ายชุดกีฬาต่าง ๆ

1.4.4 Customer Relationships

PROSPER จะให้ความสำคัญกับลูกค้าโดยการที่มีพนักงานคอยบริการและตอบคำถามผ่านช่องทาง ออนไลน์อยู่เสมอ รวมไปถึงมีการจัดโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้า เพื่อให้เกิดความประทับใจแก่ลูกค้า

1.4.5 Revenue Streams

รายได้หลักของ PROSPER คือการนำสินค้าไปฝากขายกับร้านที่จำหน่ายชุดกีฬา และขายผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line Official

1.4.6 Key Resource

ทรัพยากรของ PROSPER คือ โรงงานผลิต และพนักงาน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อที่จะได้พัฒนา PROSPER ให้เติบโตขึ้น

1.4.7 Key Activities

ในส่วนของกิจกรรมที่ทาง PROSPER จะทำนั้นคือ มีการออกแบบชุดกีฬา และจำหน่ายโดยการนำไปฝากขายกับทางร้านชุดกีฬา เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

1.4.8 Key Partners

คู่ค้าของ PROSPER คือ โรงงานผลิตเสื้อผ้า บริษัทขนส่งที่ไว้ใช้บริการขนส่งเพื่อให้สินค้าถึง ตามเวลาที่กำหนด และร้านจำหน่ายชุดกีฬา เนื่องจากต้องการให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางจึงได้นำไปฝากขายตามร้านต่าง ๆ

1.4.9 Cost Structure

ค่าใช้จ่ายหลักของ PROSPER คือ ค่าใช้จ่ายภายในออฟฟิศ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ อุปกรณ์สำนักงาน ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริการ รวมไปถึงค่าใช้จ่ายของพนักงาน

บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของการตลาด

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

1) ปัจจัยภายนอกด้านการเมือง

จากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 รัฐบาลได้ออกนโยบายช่วยเหลือเจ้าของธุรกิจ และ กระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น โครงการชิม ช้อป ใช้ โครงการคนละครึ่ง แต่ทั้งนี้นโยบายบางช่วงก็ส่งผล กระทบต่อธุรกิจกีฬา เนื่องจากผู้บริโภคไม่สามารถใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างปกติ

2) ปัจจัยภายนอกด้านสังคม

ปัจจุบันการออกกำลังกายกำลังเป็นที่นิยม เนื่องจากคนหันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น และ ยังมีการแข่งขันกีฬากันเป็นประจำ นอกจากนี้ยังมีการนำสื่อกีฬามาประยุกต์กับการแต่งตัวใน ชีวิต ประจำวันอีกด้วย

3) ปัจจัยภายนอกด้านเศรษฐกิจ

โรคระบาดโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยตรงทำให้อัตราคณว่างงานเพิ่มขึ้น และขาดรายได้ จึงทำให้เศรษฐกิจมีสภาพไม่คล่องตัว และบางธุรกิจต้องหยุดชะงัก

4) ปัจจัยภายนอกด้านเทคโนโลยี

ในปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญในชีวิตเป็นอย่างมาก และสามารถนำเอามา ปรับใช้กับธุรกิจ โดยการนำนวัตกรรมต่าง ๆ มาพัฒนาสินค้าเพื่อให้ตอบโจทย์กับผู้บริโภคมากที่สุด

5) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ทำเลที่ตั้งของร้านกีฬาที่จะนำไปฝากขายนั้นต้องมีความสะดวกในการเดินทาง และมี บริการที่จอดรถให้เพียงพอต่อการมาติดต่อซื้อขาย และบริเวณหน้าร้านของทาง PROSPER มีทำเล ที่ อยู่ติดกับโรงงาน และโรงเรียน ซึ่งตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ได้วางไว้

6) ปัจจัยด้านกฎหมาย

เนื่องจากการจะประกอบธุรกิจจะต้องศึกษากฎหมายให้เข้าใจอย่างละเอียด และต้อง จดลิขสิทธิ์ เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบสินค้า และการขออนุญาตตามขั้นตอนต่าง ๆ เพื่อที่จะไม่ ละเมิดข้อกฎหมายในประเทศ

2.1.2 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด Five Force

วิเคราะห์โดยใช้ Five Force Model

1) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ธุรกิจเสื้อผ้ากีฬาการแข่งขันค่อนข้างสูง เพราะมีโรงงานผลิตมีจำนวนค่อนข้างมาก และมีครอบคลุมอยู่ในทุกจังหวัด รวมไปถึงรายย่อย แต่จะแตกต่างกันออกไปในการบริการ เวลาในการผลิต และราคา

2) อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ผู้บริโภคมีอำนาจต่อรองในระดับกลาง เนื่องจากร้านในบริเวณนี้ มีให้เลือกหลากหลาย และยังมีเสื้อผ้ากีฬาแบรนด์อื่นให้ได้เลือก แต่ทางเสื้อผ้า PROSPER มีสินค้าพร้อมจำหน่าย ไม่ต้องรอผลิต สามารถสั่งซื้อ และรอรับได้เลย รวมไปถึงราคาที่สามารถจับต้องได้ คุณภาพดี และทันสมัย

3) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์

PROSPER มีอำนาจต่อรองซัพพลายเออร์ค่อนข้างสูง เนื่องจากโรงงานผลิตเสื้อผ้ากีฬามีอยู่ หลายแห่ง ทำให้มีตัวเลือกที่หลากหลายในการผลิต

4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

เนื่องจากเป็น PROSPER เป็นสินค้าใหม่ ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่ค่อนข้างเยอะจากแบรนด์เสื้อผ้าที่มีชื่อเสียง เช่น Nike Warrix เป็นต้น

5) ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันหน้าใหม่

ธุรกิจเสื้อกีฬานั้นเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องลงทุนเยอะ ทำให้มีคู่แข่งรายใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

2.2.1 คู่แข่งขันของธุรกิจ

1) คู่แข่งขันทางตรง

Warrix เป็นเสื้อผ้าและอุปกรณ์กีฬาที่ได้รับการสนับสนุนจากวงการกีฬาไทยเป็นจำนวนมาก จึงทำให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ทั้งในวงการนักกีฬา และนักออกกำลังกายทั่วไป อีกทั้งยังมีแบบเสื้อที่หลากหลาย คุณภาพของเนื้อผ้า และลายที่ทันสมัย และมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และหน้าร้าน

2) คู่แข่งทางอ้อม

ร้านปักเสื้อและร้านผลิตเสื้อพิมพ์ลายรายย่อย สามารถผลิตสินค้าที่ทดแทนได้ และสามารถที่จะออกแบบเองได้

ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นของธุรกิจ

การเปรียบเทียบ คู่แข่ง			
ด้านผลิตภัณฑ์	- เสื้อ และกางเกงกีฬา - ใช้เนื้อผ้าจาก ไมโครโพลีเอสเตอร์ 100 %	- มีสินค้าที่หลากหลาย เช่น เสื้อ กางเกง รองเท้า ถุงเท้า - ใช้เนื้อผ้าจากไมโคร โพลีเอสเตอร์ 100 %	- มีสินค้าที่หลากหลาย - ใช้เนื้อผ้าและสามารถที่ จะออกแบบเองได้
ด้านราคา	109 - 999 บาท	199 - 9,500 บาท	150 - 350 บาท
ด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ตัวแทนจำหน่าย ช่องทางออนไลน์	หน้าร้าน เว็บไซต์ ตัวแทนจำหน่าย	เว็บไซต์ หน้าร้าน

จากตารางเปรียบเทียบคู่แข่งชั้นของธุรกิจจะแสดงให้เห็นถึงความชัดเจน ในแต่ละของ
กิจการ

บทที่ 3

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ (SWOT Analysis)

3.1.1 จุดแข็ง

- 1) มีราคาให้เลือกซื้อที่หลากหลาย ตั้งแต่ 109-999 บาท
- 2) คุณภาพดีเทียบเท่ากับแบรนด์เสื้อผ้ากีฬาที่มีชื่อเสียง
- 3) มีช่องทางจำหน่ายหลากหลายช่องทาง
- 4) มีลายที่ทันสมัย และเปลี่ยนไปตามฤดูกาล

3.1.2 จุดอ่อน

- 1) PROSPER เป็นสินค้าแบรนด์ใหม่ในตลาด ทำให้คนยังไม่เป็นที่รู้จัก
- 2) ผู้บริโภคไม่มั่นใจในตัวคุณภาพสินค้า เนื่องจากเป็นสินค้าแบรนด์ใหม่

3.1.3 โอกาส

- 1) ปัจจุบันคนไทยหันมาดูแลสุขภาพ และออกกำลังกายมากขึ้น
- 3) ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บริเวณโรงงาน และโรงเรียน
- 4) มีพื้นที่เป็นของตัวเอง

3.1.4 อุปสรรค

- 1) มีคู่แข่งในตลาดเพิ่มขึ้น
- 2) ภัยพิบัติทางธรรมชาติ และโรคระบาดต่าง ๆ
- 3) ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

3.2.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เสื้อผ้าที่ดีมีคุณภาพเกินราคา พร้อมทั้งสร้างความประทับใจในการบริการ

3.2.2 พันธกิจ (Mission)

- 1) พัฒนาสินค้าให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ
- 2) ใช้วัสดุในการผลิตที่มีคุณภาพ
- 3) มีราคาที่เหมาะสม

3.2.3 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

- 1) เพื่อสร้างชื่อเสียง PROSPER ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
- 2) เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างรายได้ และกำไรในแต่ละปี

3.2.4 เป้าหมาย (Goals)

1) เป้าหมายระยะสั้น

สร้างฐานลูกค้า และชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ซึ่งจะมีการโฆษณาผ่านช่องทาง ออนไลน์ และช่องทางอื่น ๆ โดยตั้งเป้าหมายของกำไรประมาณ 30-50%

2) เป้าหมายระยะยาว

ขยายฐานตัวแทนจำหน่ายให้ครอบคลุมภายในประเทศ และขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้าน รวมไปถึงได้รับการสนับสนุนจากวงการกีฬาไทย

3.2.5 แนวทางกลยุทธ์องค์กร

1) แนวทางกลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Level Strategy)

ทาง PROSPER มุ่งเน้นและใส่ใจในเรื่องของคุณภาพสินค้า ซึ่งจะตรวจสอบความเรียบร้อย และคุณภาพของสินค้าให้มีมาตรฐาน เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพดีสุดก่อนนำออกไปจำหน่าย

2) แนวทางกลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy)

สร้างความแตกต่างในการออกกำลังกาย โดยจะทำให้เสื้อเป็นส่วนหนึ่งในการทำกิจกรรมต่าง ๆ และมีทีมงานที่เชี่ยวชาญในด้านการออกแบบ และการตัดเย็บ ให้เสื้อกีฬา PROSPER มีความทันสมัย

3) กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Function Level Strategy)

มีการแบ่งลักษณะงานให้บุคลากรอย่างชัดเจน เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น และการบริการที่ดีในการติดต่อซื้อขายสินค้า เช่น ฝ่ายขายให้ได้ตามเป้า ฝ่ายออกแบบมีความคิดสร้างสรรค์และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น

3.3 การศึกษาข้อมูลกลุ่มลูกค้า

พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีกระแสตื่นตัวใส่ใจดูแลสุขภาพและการออกกำลังกาย รวมทั้งเทรนด์แฟชั่นการแต่งกายด้วยชุด กีฬา อีกทั้งยังได้รับอานิสงค์จากการให้ความสำคัญกับการกีฬาของทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีการจัดการแข่งขันทางด้านกีฬา อย่างต่อเนื่อง เช่น ฟุตบอลลีก มวย และวิ่งมาราธอน รวมทั้งการที่ไทยได้เป็นเจ้าภาพการแข่งขันรถจักรยานยนต์ทางเรียบชิงแชมป์โลก โมโตจีพี เป็นต้น จึงส่งผลดีต่อตลาดธุรกิจประเภทนี้

งานวิจัยชิ้น 1 ซึ่งเป็นบทความของ (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2562)

จากบทความชิ้นที่ 1 จะสื่อให้เห็นว่า ตลาดเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬานั้นมีการเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วและสื่อให้เห็นว่าตลาดนี้ มีคู่แข่งภายในประเทศที่น้อย เหตุผลทำถึงเอาบทความมานี้ เนื่องจากจะสื่อให้เห็นว่ากิจการของ PROSPER นั้นสร้างเติบโตได้

1) การจัดตั้งธุรกิจเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬา ปี 2562 มกราคม ถึง พฤศจิกายน มีจำนวน 201 ราย เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 61 คิดเป็น 2% มูลค่าทุนจดทะเบียนปี 2562 เดือน มกราคม-พฤศจิกายน มีมูลค่า 563.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเมื่อเทียบกับปี 61 คิดเป็น 47.10%

2) ธุรกิจเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์ มีกิจการอยู่ จำนวน 2,110 ราย คิดเป็น 0.28% ของธุรกิจทั้งหมดที่ดำเนินการอยู่และมีมูลค่าทุน 14,877 ล้านบาท คิดเป็น 0.088% ของธุรกิจทั้งหมดที่ดำเนินการอยู่

3) .ธุรกิจเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬา ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด คิดเป็น 48.86 % มีมูลค่าจดทะเบียน 41.47% รองลงมา คือภาคกลาง คิดเป็น 20.19% มูลค่าจดทะเบียนคิดเป็น 26.16 %

งานวิจัยชิ้น 2 ซึ่งเป็นบทความของ (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2561)

จากบทความชิ้นที่ 2 จะแสดงให้เห็นว่าธุรกิจกีฬานั้นสามารถที่จะสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง เหตุผลทำถึงเอาบทความมาจะแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจประเภทสร้างที่จะรายได้อย่างต่อเนื่อง

รายได้รวมของกลุ่มธุรกิจกีฬาในปี 2557-2559 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 6.2% ต่อปี ซึ่งในปี 2558 มีอัตราการเจริญเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากปี 2557 ถึง 11.96%

ในส่วนกำไร/ขาดทุน เพิ่มขึ้นสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในทิศทางเดียวกัน โดยมีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 38.13% ต่อปี ซึ่งปี 2557 มีอัตราเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากปี 2556 ถึง 45.74% และในปี 2558 มีอัตราการเติบโตอย่างก้าวกระโดด จากปี 2557 ถึง 66.62%

สรุปผลวิจัย

ปัจจุบันการใช้ชีวิตของคนในสังคมเปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นได้ชัด ทั้งตามกระแสและเทคโนโลยี โดยเฉพาะการดูแลสุขภาพ ที่มีทั้งผู้ชาย-ผู้หญิง ผู้สูงอายุ วัยรุ่น และเด็ก การออกกำลังกายก็จะแตกต่างกันไป เช่น โยคะ ศิลปะการป้องกันตัว และ การเต้น เป็นต้น ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวกับการกีฬาและการออกกำลังกาย เช่น ธุรกิจเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬาได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ด้วยกระแสการออกกำลังกายและเล่นกีฬานั้นได้รับความนิยมมากขึ้นและต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวกับกีฬาหรือการออกกำลังกาย เช่น เสื้อผ้า รองเท้า และอุปกรณ์กีฬาต่าง ๆ เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากชุดกีฬานอกจากสวมใส่เพื่อการออกกำลังกายแล้ว ปัจจุบันยังเป็นแฟชั่นของคนรุ่นใหม่อีกด้วย

และสอดคล้องกับสถิติการนำเข้าเครื่องแต่งกายและรองเท้ากีฬาในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2560-2562) ที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2562 ช่วงเดือนมกราคม-ตุลาคม สูงขึ้นถึง 5,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่แล้วคิดเป็น 54 % (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2562) เป็นเครื่องคาดว่า น่าจะยืนยันได้ว่าธุรกิจชุดกีฬาและอุปกรณ์ ยังสามารถที่จะเติบโตไปได้



บทที่ 4
แผนการตลาด

4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

4.1.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)

ตารางที่ 4.1: แสดงส่วนแบ่งการตลาด

เกณฑ์การแบ่งส่วนทางการตลาด	
ภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)	- อำเภออมตะนคร จังหวัดชลบุรี
ประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)	- เพศ: ชาย/หญิง - รายได้ 9,000 บาทขึ้นไป - อายุ: ทุกวัย - นักเรียน นักศึกษา และพนักงาน
จิตวิทยา (Psychographic Segmentation) (รูปแบบการใช้ชีวิต)	- รักการออกกำลังกาย และเล่นกีฬา - ชื่นชอบการแข่งขันกีฬาเป็นทีม
พฤติกรรมการซื้อ	- ต้องการซื้อสินค้าที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา - ชื่นชอบการออกกำลังกาย และเล่นกีฬา

- 1) การแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)
ประชากรที่อาศัยภายในชลบุรี อำเภอ อมตะนคร
- 2) การแบ่งส่วนการตลาดตามประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)
โดยประชากร เพศ ชาย/หญิง ช่วงอายุทุกวัย โดยมีรายได้ตั้งแต่ 9,000 บาท ขึ้น
นักเรียน นักศึกษา และพนักงาน
- 3) การแบ่งส่วนตลาดตามจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)
เป็นกลุ่มคนที่รักในการออกกำลังกาย และเล่นกีฬา และชื่นชอบการเล่นกีฬาเป็นทีม
- 4) การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม และการแสวงผลประโยชน์ (Behavioral and Benefit Segmentation)
ใช้พฤติกรรมของของผู้บริโภค กลุ่มที่ชื่นชอบเล่นกีฬา และออกกำลังกาย

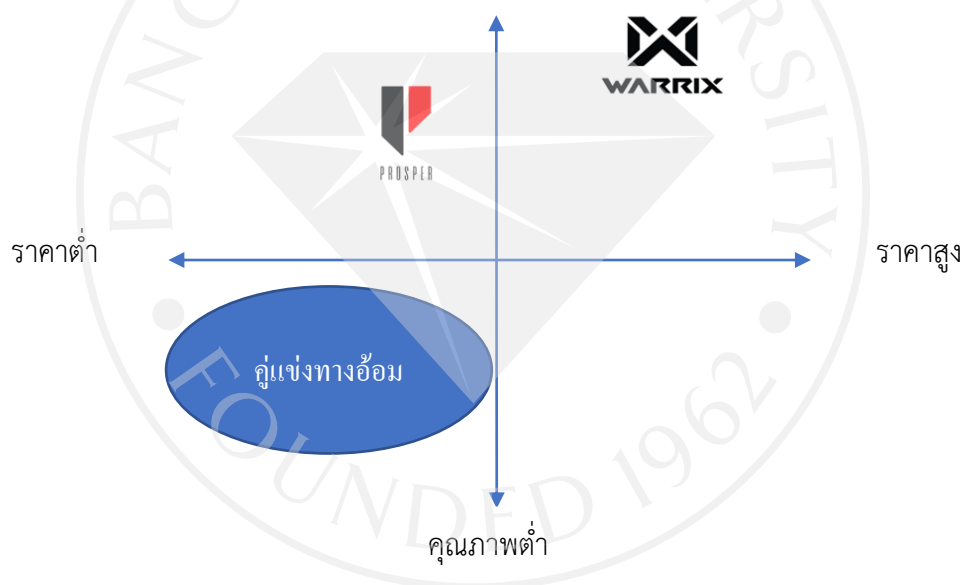
4.1.2 การเลือกกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

กำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting) กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้า นักเรียน นักศึกษา พนักงาน ที่อาศัยอยู่ใน อำเภอ อมตะนคร จังหวัด ชลบุรี ซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 9,000 บาท ขึ้นไป โดยจะเน้นไปที่กลุ่มที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล และการออกกำลังกายทั่วไป รวมไปถึงการแข่งขันกีฬาประเภททีมต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มลูกค้าในจังหวัดอื่น ๆ

4.1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

การวางตำแหน่งของ PROSPER จะเน้นไปที่คุณภาพของสินค้าที่มีความเหมาะสมกับราคา และใส่ทำกิจกรรมได้อย่างสะดวกสบาย รวมไปถึงการให้บริการที่มีคุณภาพใส่ใจทุกการบริการ

ภาพที่ 4.1: ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)



4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (4P's)

4.2.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

PROSPER เป็นชุดกีฬาที่ผลิตจากผ้าไมโครโพลีเอสเตอร์ 100% ชนิดผ้าเรียบ มีความ คงทน สูง สีไม่ซีด ไม่ตก ถึงแม้ว่าจะมีการใช้งานที่บ่อย นอกจากนี้ยังทำความสะอาดง่าย คราบไม่ฝังลึก สะดวกต่อการดูแลรักษา รวมไปถึง ผ้าไม่หด ไม่ย้วย และแห้งไวกว่าผ้าชนิดอื่น

ผ้าไมโครโพลีเอสเตอร์ 100%

1) ชนิดเนื้อเรียบ ซึ่งผ้าตัวนี้ เป็นผ้าที่มีราคาค่อนข้างย่อมเยา ผ้าชนิดนี้มีความคงทนสูง สีไม่ซีด สีไม่ตกจะทำให้เสื้อดูใหม่อยู่เสมอ แม้จะมีการใช้งานบ่อย

- 2) ผ้าทำความสะอาดง่าย ไม่ติดเป็นคราบฝังลึก
- 3) ผ้าไม่หด ไม่ย้วย ไม่ว่าจะโดนน้ำ โดนความชื้นเพียงใด
- 4) ผ้าแห้งไวกว่าชนิดอื่น
- 5) เนื้อผ้ามีความละเอียด สวยและดูดี และถูกกว่าผ้า Cotton ถึง 20%

จะเห็นได้ว่าคุณสมบัติต่าง ๆ ก็เพียงพอที่จะทำให้ผ้าชนิดนี้เป็นผ้าที่ดีที่สุดของเสื้อกีฬา นอกจากนี้ ผ้าไมโครโพลีเอสเตอร์ 100% ยังเป็นที่นิยมมากสำหรับลูกค้าที่ต้องการทำเสื้อแจ็ก เพื่อส่งเสริมการตลาด

ภาพที่ 4.2: เสื้อกีฬาของ PROSPER



ภาพที่ 4.3: เสื้อกีฬาของ PROSPER ที่มีการสกรีน และใช้สไลโอ



4.2.2 ราคา (Price)

PROSPER จะใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาสูง หรือต่ำ กว่าคู่แข่ง โดยจะพิจารณาจากคู่แข่ง และการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ แต่ทั้งนี้จะรักษาคุณภาพให้ได้มาตรฐานตามเดิม โดยคาดว่าราคา จะเริ่มต้นตั้งแต่ 109-999 บาท ขึ้นอยู่กับคุณภาพของเนื้อผ้า และความยากง่ายในการผลิตเสื้อกีฬา ในแต่ละรูปแบบ โดยสินค้าในปัจจุบันมีราคา ดังนี้

เสื้อ 149 บาท

กางเกง 100 บาท

4.2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

- 1) ฝากขายตามร้านจำหน่ายชุดกีฬาต่าง ๆ ภายใน จังหวัดชลบุรี และจังหวัดอื่น ๆ
- 2) ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Line Official

4.2.4 การส่งเสริมตลาด (Promotion)

- 1) มีการจัดโปรโมชั่นลดสินค้า 10% และโปรโมชั่นอื่น ๆ ตามเทศกาลต่าง ๆ
- 2) สั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก มีการลดราคาตามเกณฑ์
- 3) มีบริการจัดส่งสินค้าไม่เกิน 3 วัน หมายเหตุ 3 วัน ในกรณีที่ลูกค้าอยู่พื้นที่ห่างไกล

4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด

กิจกรรมการสื่อสารการตลาดของ PROSPER จะเน้นการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Line, YouTube, Instagram โดยการผลิตสื่อในรูปแบบ ภาพนิ่ง หรือ ข้อความสั้น ๆ ที่ทำให้เข้าใจง่าย รวมไปถึงการทำวิดีโอสั้น ๆ เพื่อโปรโมทสินค้า ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และได้รู้จักนวัตกรรมใหม่ที่ได้นำมาปรับใช้กับเสื้อผ้าของ PROSPER ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคานอกจากนี้ ผู้บริโภคจะหันมาใส่ใจในดูแลสุขภาพมากขึ้น และสนุกกับการออกกำลังกาย

4.3.1 วัตถุประสงค์ของแผนสื่อสารการตลาด

- 1) เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภคทราบว่า มีเสื้อผ้าที่สอดแทรกนวัตกรรมใหม่ ๆ เข้าไปเพื่อให้ออกกำลังกายมีอัตราสมมากขึ้น โดยโฆษณาผ่านทาง Facebook, Line, Youtube หรือสื่อออนไลน์ อื่นๆ ทางเพื่อให้ลูกค้ารู้จักเสื้อผ้าที่นวัตกรรมใหม่ ๆ ช่วยให้สนุกในการออกกำลังกาย
- 2) เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภคทราบว่า มีคุณภาพที่ดีและราคาที่ย่อมเยา โดยโฆษณาเป็น รูป ภาพ หรือข้อความที่เข้าใจ และทำคลิปวิดีโอสั้น ให้เข้าใจง่าย ผ่านช่องทางออนไลน์
- 3) เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภค หันมาออกกำลังกายเพื่อดูแลรักษาสุขภาพ การให้จัดทำคลิปวิดีโอสั้น ๆ เพื่อโปรโมทต่าง ๆ ให้รู้ถึงการดูแลสุขภาพนั้น เป็นสิ่งสำคัญกับร่างกายของการใช้ชีวิตในปัจจุบัน

ตารางที่ 4.2: แผนการดำเนินงานทางการตลาด

เดือน	กิจกรรม	งบประมาณ
มกราคม-มีนาคม	- ลงโฆษณาใน Facebook และการยิง Ads เพื่อให้ลูกค้า ได้รู้จักสินค้าและนวัตกรรมของ PROSPER มากยิ่งขึ้น รวมไปถึงคุณภาพของสินค้า	10,000 บาท
กรกฎาคม-กันยายน	- ออกบูธงานกีฬาต่าง ๆ ภายในประเทศ - ลงโฆษณาใน Facebook และการยิง Ads เพื่อให้ลูกค้า ได้รู้จักสินค้าและนวัตกรรมของ PROSPER มากยิ่งขึ้น รวมไปถึงคุณภาพของสินค้า	5,000 บาท 20,000 บาท

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ): แผนการดำเนินงานทางการตลาด

เดือน	กิจกรรม	งบประมาณ
ตุลาคม-ธันวาคม	- ทำคลิปสั้น จากเหล่า Youtube 10 คลิป - ทำวิดีโอรีวิวกจากเหล่า Youtuber จำนวน 10 คลิป เพื่อเป็นการโปรโมตสินค้า และให้ความรู้เกี่ยวกับการออกกำลังกาย - ลงโฆษณาใน Facebook และการยิง Ads เพื่อให้ลูกค้า ได้รู้จักสินค้าและนวัตกรรมของ PROSPER มากยิ่งขึ้น รวมไปถึงคุณภาพของสินค้า	20,000 บาท 10,000 บาท
รวม	กิจกรรมการสื่อสารทางการตลาดปีแรก	65,000 บาท

ตารางที่ 4.3: แสดงงบประมาณสำหรับกิจกรรมสื่อสารการตลาด

กิจกรรม	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ออกบูธ	5,000	-	-
วิดีโอโปรโมท	20,000	40,000	40,000
โฆษณาออนไลน์ Facebook	40,000	15,000	20,000
รวม	65,000	55,000	60,000

จากตารางแสดงงบประมาณสำหรับกิจกรรมสื่อสารการตลาด จะแสดงถึงยอดเงินในการทำกิจกรรมสื่อสารการตลาด ในแต่ละปี

ปีที่ 1: 65,000 บาท

ปีที่ 2: 55,000 บาท

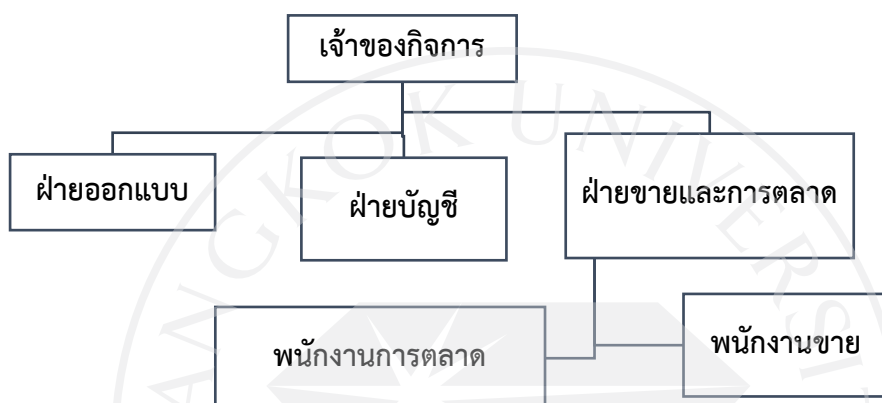
ปีที่ 3: 60,000 บาท

บทที่ 5

แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 การจัดโครงสร้างขององค์กร

ภาพที่ 5.1: แสดงโครงสร้างขององค์กร PROSPER



5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน

5.2.1 เจ้าของกิจการ เป็นเจ้าของธุรกิจ PROSPER มีหน้าที่เก็บผลประโยชน์ รายได้ และกำหนดนโยบายในการทำงาน เพื่อให้การทำงานเป็นระบบอย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึง ตรวจสอบการทำงานของบุคลากรในแต่ละฝ่าย และช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ

5.2.2 ฝ่ายออกแบบ ทำหน้าที่คิดค้น และออกแบบสายเสื้อใหม่ ๆ ตามเทศกาล รวมไปถึงการออกแบบรูปแบบโปรโมทในช่องทางออนไลน์ อัตราเงินเดือน 15,000 บาท โดยมี การพิจารณาเพิ่มเงินเดือนตามความสามารถ

คุณสมบัติ

จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขา นิเทศศาสตร์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ อายุ 20 ปี ขึ้นไป เพศ ชาย และหญิง มีความคิดสร้างสรรค์ เชื่อมมั่นในตัวเอง มีทักษะในการออกแบบ และเข้าใจในงานออกแบบแต่ละชนิด ติดตามเทรนด์ต่าง ๆ นอกจากนี้ ต้องซื่อสัตย์สุจริต ตรงต่อเวลา มีการบริหารจัดการเวลาดี

5.2.3 พนักงานการตลาด ทำหน้าที่ในการวางแผนการตลาด และเสนอแนวทางในการส่งเสริมการตลาดให้กับทางบริษัท และร่วมกันตัดสินใจ โดยต้องทำงานร่วมกับพนักงานขายและฝ่ายออกแบบ อัตราเงินเดือน 15,000 บาท โดยมีการพิจารณาเพิ่มเงินเดือนตามความสามารถ

คุณสมบัติ

จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง อายุ 20 ปี ขึ้นไป มีความซื่อสัตย์สุจริต ขยัน อดทน มีความคิดสร้างสรรค์ ติดตามเทรนด์ต่าง ๆ อยู่เสมอ มีทักษะการสื่อสาร และการพูดที่ดี

5.2.4 ฝ่ายงานบัญชี ทำหน้าที่ดูแลระบบการเงินภายในองค์กรทั้งหมด รวมไปถึงเสนอและวิเคราะห์ งบประมาณต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต และดูแลเรื่องภาษีภายในองค์กร อัตราเงินเดือน 15,000 บาท โดยมีการพิจารณาเพิ่มเงินเดือนตามความสามารถ

คุณสมบัติ

จบการศึกษาระดับอนุปริญญา ปวส. หรือปริญญาตรี สาขาบัญชี หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง อายุ 20 ปี ขึ้นไป ซื่อสัตย์สุจริต ขยันและอดทน มีความละเอียด รอบคอบ สามารถทำงานภายใต้แรงกดดันได้

5.2.5 ฝ่ายงานขาย ทำหน้าที่ติดต่อร้านจำหน่ายเสื้อผ้ากีฬาต่าง ๆ เพื่อนำเสื้อผ้ากีฬา PROSPER ไปฝากวางขาย และประสานงานกับบริษัทขนส่ง เพื่อจัดส่งสินค้า อัตราเงินเดือน 12,000 บาท โดยมีการพิจารณาเพิ่มเงินเดือนตามความสามารถ

คุณสมบัติ

อายุ 20 ปี ขึ้นไป มีความซื่อสัตย์สุจริต ขยันและอดทน มีทักษะการพูด และการเจรจาที่ดี ขึ้นชอบการขาย รอบคอบ และมีการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

ตารางที่ 5.1: แสดงจำนวนบุคลากร และเงินเดือน

ลำดับ	ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน (บาท)	จำนวนเงินรวม (บาท)
1	ฝ่ายออกแบบ	1	15,000	15,000
2	ฝ่ายการตลาด	1	15,000	15,000
3	ฝ่ายงานบัญชี	1	15,000	15,000
4	ฝ่ายงานขาย	2	12,000	24,000
	รวม	5	-	69,0000

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

5.3.1 กระบวนการสรรหาบุคลากร

กระบวนการสรรหาบุคลากรของ PROSPER จะเลือกบุคลากรที่มีคุณสมบัติครบถ้วน ตามความต้องการขององค์กร และตรงกับตำแหน่ง อย่างรอบคอบ เพื่อให้มีการใช้ศักยภาพ ของบุคลากร อย่างเกิดประโยชน์สูงสุด โดยช่วงแรกในการเริ่มต้นทำ PROSPER จะใช้บุคลากรเพียง 4-5 คน และ ชั่วโมงในการทำงาน 8 ชั่วโมง ตามกฎหมายกำหนด

5.3.2 การคัดเลือกพนักงาน

การคัดเลือกพนักงานของทางบริษัท จะเลือกการคนที่มีความสามารถตามที่องค์กรต้องการ และจะมีการพิจารณา อย่างรอบคอบและดูถึงความสามารถของแต่ละตำแหน่ง จะต้องใช้ความสามารถ ของพนักงานให้ได้สูงสุด เพื่อที่จะสร้างประโยชน์สูงสุด

5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

นโยบายการพัฒนาบุคลากร คือการจัดอบรมให้แก่บุคลากรภายในองค์กร โดยการนำ ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้ที่มีประสบการณ์เข้าร่วมการอบรม เพื่อพัฒนาแนวทางในการดำเนินงาน และ ศักยภาพของตัวบุคลากร ซึ่ง PROSPER เล็งเห็นความสำคัญของตัวบุคลากร เพราะเป็นสิ่งสำคัญ ใน การขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตขึ้น โดยมีการแบ่งระดับ ดังนี้

5.4.1 การจัดฝึกอบรมสำหรับพนักงานระดับบริหาร

PROSPER จะมีการจัดฝึกอบรมพัฒนาผู้บริหาร เพื่อเพิ่มทักษะ และศักยภาพในด้านของ ความเป็นผู้นำ และองค์ความรู้รอบตัวใหม่ ๆ เพื่อให้ทันยุคสมัย และสามารถปรับใช้กับองค์กรได้

5.4.2 การจัดฝึกอบรมสำหรับพนักงานระดับปฏิบัติการ

PROSPER จะจัดอบรมให้กับพนักงานระดับปฏิบัติการ เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ใน ตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ ของตนเอง รวมไปถึงการเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในปัจจุบันเพื่อเพิ่ม ความ สะดวกสบายแก่บุคลากร

บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

6.1 การจัดตั้งธุรกิจ

PROSPER จะจัดตั้งเป็นบริษัท ซึ่งเป็นอาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่ที่ จังหวัด ชลบุรี โดยจะเป็น ทั้งที่เก็บสินค้า และตัวออฟฟิศ โดยที่ตัวตึกไม่ต้องเสียค่าเช่า และจะมีการปรับปรุงให้ออฟฟิศมีความ โปร่ง โล่งสบาย ให้เหมาะแก่การทำงาน รวมไปถึงการจัดซื้ออุปกรณ์สำนักงานจะจัดซื้อภายใน ประเทศ ซึ่งคำนึงถึงความเหมาะสมคุ้มค่างกับราคาเพื่อให้ใช้ประโยชน์ได้มากที่สุด และมีการจัด จำหน่ายทั้งปลีก และส่ง และมีแผนการจดทะเบียนการค้า ในระหว่าง เดือน เมษายน-มิถุนายน

ภาพที่ 6.1: ที่ตั้งบริษัท และที่เก็บสินค้าของ PROSPER



ที่มา: Google Map. แผนที่. สืบค้นจาก <https://www.google.com/maps/@13.4108356,101.0192695,55m/data=!3m1!1e3>.

ที่อยู่: 159/14 หมู่.6 ตำบล หนองไม้แดง อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000
หมายเลขโทรศัพท์: 089-1150-333

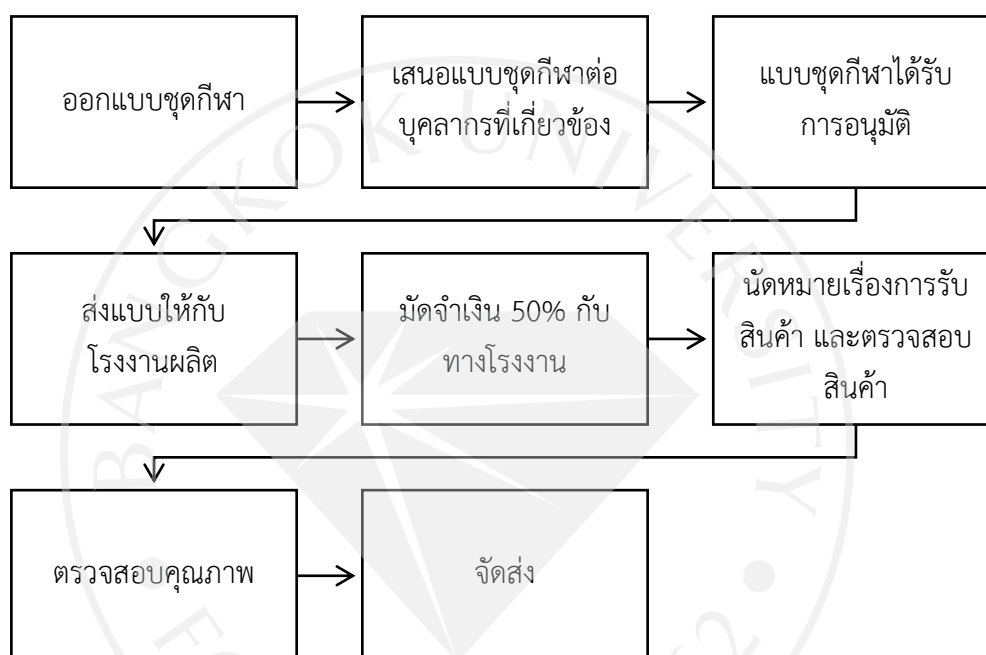
6.2 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ

ทาง PROSPER จะให้ฝ่ายออกแบบสินค้าดำเนินการออกแบบ และส่งแบบเสื้อให้กับ โรงงานผลิตเสื้อกีฬา เพื่อพิมพ์ลายเสื้อ โดยหลังจากตกลงในเรื่องการผลิตแล้ว จะต้องมัดจำเงินให้กับ

ทางโรงงานผลิต 50% ซึ่งใช้เวลาผลิตขึ้นอยู่กับจำนวนที่สั่งผลิต และนัดหมายในเรื่องการรับสินค้า ตรวจสอบคุณภาพ และจึงให้จัดส่งมาที่บริษัท PROSPER

ทั้งนี้การเลือกโรงงานผลิต จะเลือกจากโรงงานผลิตที่มีชื่อเสียงในเรื่องของคุณภาพการผลิต เอาใจใส่ในการบริการ และมีการรับผิดชอบต่อความผิดพลาดของทางโรงงาน รวมไปถึงมีบริการขนส่ง

ภาพที่ 6.2: ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อเสื้อกีฬา



PROSPER จะให้ฝ่ายออกแบบสินค้าออกแบบสินค้าหลังจากนั้นส่งให้กลับโรงงานที่ผลิต หลังจากนั้นเมื่อเรื่องแบบลงตัวจะต้องมัดจำกับโรงงานผลิต 50% จึงจะเริ่มทำการผลิต ต่อมานัดหมายวันที่สินค้าเสร็จ และส่งมาที่ร้าน

การเลือกผู้ผลิต

เป็นโรงงานที่มีชื่อเสียงและมีการบริการที่ดี มีการเอาใจใส่ลูกค้า รับผิดชอบต่อสิ่งที่ผิดพลาดจากโรงงานมีบริการขนส่งถึงที่

6.3 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

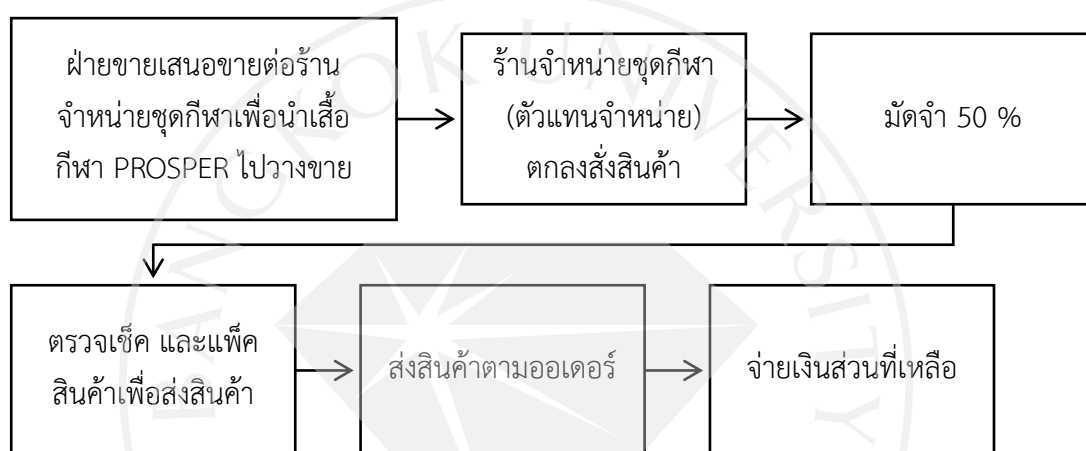
การจัดการคลังสินค้า และควบคุมสินค้าคงเหลือของ PROSPER จะนำระบบบาร์โค้ดมาเป็นตัวช่วยในการจัดการสินค้า และข้อมูลสินค้าคงเหลือ เพื่อให้มีความแม่นยำและสะดวกต่อการจัดการ โดยมีการจัดระเบียบประเภทของสินค้าให้ตรงตามแบบสี ขนาดเสื้อ เพื่อให้ง่ายต่อการหาสินค้า โดย

การ เก็บสินค้าของทางบริษัทเฉลี่ย 30 วัน สูงสุดไม่เกิน 60 วัน หากสินค้าขึ้นไหนดูกเก็บเป็นเวลานานกว่า ที่กำหนด จะมีการนำไปจัดโปโมรชันทันที เพื่อระบายสินค้าออก

6.4 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการ

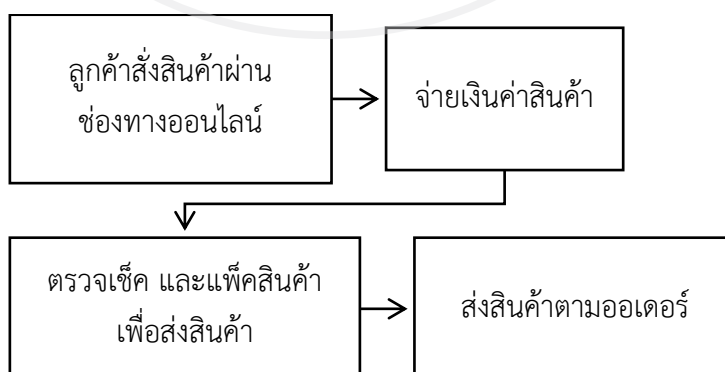
6.4.1 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบฝากขาย

ภาพที่ 6.3: กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบฝากขาย



6.4.2 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบขายออนไลน์

ภาพที่ 6.4: กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการแบบขายออนไลน์



หากการขนส่งสินค้ามีความเสียหาย หรือชำรุดจากการขนส่ง ทางบริษัทจะรับผิดชอบ และส่งสินค้าใหม่ให้ทันที

บทที่ 7 แผนการเงิน

7.1 โครงสร้างเงินทุน

เงินทุนของทางบริษัท PROSPER 1,000,000 บาท เพื่อนำไปลงทุนกิจการ ดังต่อไปนี้

- เครื่องปรับอากาศ 20,000 บาท
- คอมพิวเตอร์ 20,000 บาท
- รถยนต์ 500,000 บาท
- อุปกรณ์สำนักงาน 15,000 บาท
- ปรับปรุงอาคาร 80,000 บาท
- เงินทุนหมุนเวียน 365,000 บาท

อำนาจการตัดสินใจทั้งหมดนั้นจะเป็นเพียงเจ้าของกิจการเพียงผู้เดียวรวมไปถึงค่าใช้จ่ายใน
กิจการ

แหล่งที่มาของเงินทุน มาจากเจ้าของคนเดียว 1,000,000 บาท

7.2 สมมุติฐานทางการเงิน

ปีที่ 1

7.2.1 การประมาณการรายได้ ปีที่ 1 ประมาณการณ์ว่าลูกค้าจะเข้ามาซื้อสินค้า 100 คน
รายได้ต่อวันอยู่ที่ 11,150 บาท ต่อปีอยู่ที่ 4,014,000 บาท

ปีที่ 2

7.2.2 การประมาณการรายได้ ปีที่ 2 ประมาณการณ์ว่าลูกค้าจะเข้ามาซื้อสินค้า
เพิ่มขึ้นเป็น 10% รายได้ต่อวันอยู่ที่ 12,822 บาท ต่อปีอยู่ที่ 4,616,100 บาท

ปีที่ 3

7.2.3 การประมาณการรายได้ ปีที่ 3 ประมาณการณ์ว่าลูกค้าจะเข้ามาซื้อสินค้า
เพิ่มขึ้นเป็น 20 % รายได้ต่อวันอยู่ที่ 15,387 บาท ต่อปีอยู่ที่ 5,539,320 บาท

7.2.4 รายได้จากการขายเติบโตขึ้น ปีที่ 2 10% ปีที่ 3 20%

7.2.5 ค่าเสื่อมราคา 112,992 บาท

7.2.6 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประกอบด้วย

7.2.6.1 เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน 69,000 ต่อเดือน และมีโบนัสประจำปีจะจ่าย
ในอัตราคงที่เท่ากับเดือนที่ 1 เงินเดือนผู้บริหารและพนักงานปีที่ 1 828,000 บาท

7.2.6.2 ค่าน้ำ ค่าไฟ ประมาณ 1,750 บาทต่อเดือน ต่อปี 21,000 บาท

7.2.6.3 ค่าโทรศัพท์ 7,188 บาท ต่อปี

7.2.6.4 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ปีที่ 1 252,000 บาท

7.2.7 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด รายละเอียดแต่ละปี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.1: แสดงค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมการสื่อสารทางการตลาด

กิจกรรม	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ทำคลิป	20,000	40,000	40,000
โฆษณาออนไลน์ Facebook	40,000	15,000	20,000
ออกบูทสนามกีฬา	5,000	-	-
รวม	65,000	55,000	60,000

ประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้ จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ติดตามทาง Facebook, Instagram สื่อโฆษณา และจากการที่ได้ศึกษาค้นพบงานวิจัยการประมาณรายได้พิจารณาจากสถานการณ์ปกติที่ลูกค้าใช้บริการ

ตารางที่ 7.2: การประมาณรายได้ 100 คน ต่อวัน

ประมาณรายได้	ปีที่ 1 วันละ 100 คน	ปีที่ 2 เพิ่มขึ้น 10 %	ปีที่ 3 เพิ่มขึ้น 20 %
รายได้ขายต่อวัน	11,150 บาท	12,822 บาท	15,387 บาท
รายได้ต่อเดือน	334,500 บาท	384,660 บาท	461,610 บาท
รายได้ต่อปี	4,014,000 บาท	4,616,100 บาท	5,539,320 บาท
รวม	4,014,000 บาท	4,616,100 บาท	5,539,320 บาท

ตารางที่ 7.3: แสดงปริมาณการยอดขาย

ประมาณการยอดขาย (จำนวน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายการ การทำชุดทีม			
เสื้อ+กางเกง (พร้อมสกรีน) 15 ชุด	16,200.00	18,630.00	22,356.00
รายการ ขายแยก			
เสื้อ (เปล่า)	1,800.00	2,070.00	2,484.00
กางเกง (เปล่า)	1,800.00	2,070.00	2,484.00
รวมจำนวนสินค้า	19,800.00	22,770.00	27,324
ราคา (บาท/ชิ้น)			
รายการ การทำชุดทีม			
เสื้อ+กางเกง (พร้อมสกรีน) 15 ชุด	220.00	220.00	220.00
รายการ ขายแยก			
เสื้อ (เปล่า)	150.00	150.00	150.00
กางเกง (เปล่า)	100.00	100.00	100.00
รายได้จากการขายสินค้า (บาท)			
รายการ การทำชุดทีม			
เสื้อ+กางเกง (พร้อมสกรีน) 15 ชุด	3,564,000.00	4,098,600.00	4,918,320.00
รายการ ขายแยก			
เสื้อ (เปล่า)	270,000.00	310,500.00	372,600.00
กางเกง (เปล่า)	180,000.00	207,000.00	248,400.00
รวมรายได้จากการขายสินค้า	4,014,000.00	4,616,100.00	5,539,320.00

จากตารางแสดงปริมาณยอดขาย: คือ การประมาณการขาย รายเดือน ได้ตั้งปี ปีที่ 1 PROSPER สามารถขายเสื้อกีฬา 16,200 ชุด ต่อปี เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 1,350 ชุด ส่วนรายได้จากการขายชุดกีฬา 3,564,400 บาท ส่วนสินค้าขายแยก

เสื้อ 1,800 ตัว ต่อปี เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 150 ตัว ต่อเดือน

กางเกง 1,800 ตัว ต่อปี เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 150 ตัว ต่อเดือน

รวมรายได้จากการขายแยก 450,000 บาท

โดยปีที่ 2 จะเติบโตขึ้น 10% จากปีที่ 1 และปีที่ 3 จะเติบโตขึ้น 20% จากปีที่ 1

7.3 ประมาณการงบการเงิน (รายละเอียด ปีที่ 1)

ตารางที่ 7.4: ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1

ประมาณการ													
	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน	กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	ปีที่ 1
รายได้													
รายได้จากการขาย	230,000.00	350,000.00	350,000.00	421,000.00	200,000.00	421,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	421,000.00	421,000.00	600,000.00	4,014,000.00
รวมรายได้	230,000.00	350,000.00	350,000.00	421,000.00	200,000.00	421,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	421,000.00	421,000.00	600,000.00	4,014,000.00
ต้นทุนขาย													
ต้นทุนสินค้าขาย	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	119,000.00	1,428,000.00
กำไรขั้นต้น	111,000.00	231,000.00	231,000.00	302,000.00	81,000.00	302,000.00	81,000.00	81,000.00	81,000.00	302,000.00	302,000.00	481,000.00	2,586,000.00
ค่าใช้จ่ายทางการขายและการตลาด													
เงินเดือน	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	828,000.00
ค่าเช่า	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	144,000.00
ค่าน้ำ	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
ค่าไฟ	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
ค่าโทรศัพท์	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	599.00	7,188.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	5,417.00	65,004.00
ค่าเสื่อมราคา	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	9,416.00	112,992.00
ค่าใช้จ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	120,000.00
รวมค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	108,182.00	1,298,184.00
กำไรก่อนหักภาษี													1,287,816.00
ภาษีเงินได้													148,172.40
กำไรสุทธิ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,139,643.60
กำไรสะสม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,139,643.60

จากตารางประมาณการงบการเงิน: แสดงให้เห็นถึง รายได้ ต่อเดือน และกำไรสุทธิ
1,139,643.60 บาท

ตารางที่ 7.5: ประมาณการงบกำไรขาดทุน 3 ปี

งบกำไรขาดทุน			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้			
รายได้จากการขาย	4,014,000.00	4,616,100.00	6,000,930.00
รวมรายได้	4,014,000.00	4,616,100.00	6,000,930.00
ต้นทุนขาย			
ต้นทุนสินค้าขาย	1,428,000.00	1,987,200.00	2,583,360.00
กำไรขั้นต้น	2,586,000.00	2,628,900.00	3,417,570.00
ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด			
เงินเดือน	828,000.00	828,000.00	828,000.00
ค่าเช่า	144,000.00	144,000.00	144,000.00
ค่าน้ำ	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ค่าไฟ	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าโทรศัพท์	7,188.00	7,188.00	7,188.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	65,004.00	55,000.00	60,000.00
ค่าเสื่อมราคา	112,992.00	112,992.00	112,992.00
ค่าใช้จ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	120,000.00	120,000.00	120,000.00
รวมค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด	1,298,184.00	1,288,180.00	1,293,180.00
กำไรจากการดำเนินงาน	1,298,816.00	1,340,720.00	2,124,390.00

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.5 (ต่อ): ประมาณการงบกำไรขาดทุน 3 ปี

งบกำไรขาดทุน			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้			
กำไรก่อนหักภาษี	1,287,816.00	1,340,720.00	2,124,390.00
ภาษีเงินได้	148,172.40	156,108.00	273,658.50
กำไรสุทธิ	1,139,643.60	1,184,612.00	1,850,731.50
กำไรสะสม	1,139,643.60	2,324,255.60	4,174,987.10

จากตารางงบการเงิน: แสดงให้เห็นถึง รายได้ และต้นทุนสินค้าในการขาย รวมไปถึงค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในปี 1 ถึง 3 รวมไปถึง หักภาษีและกำไรสุทธิและกำไรสะสม

ตารางที่ 7.6: ประมาณการงบดุล 3 ปี

งบดุล			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสด	1,497,635.60	2,683,439.60	4,647,163.10
สินค้าคงเหลือ	87,008.00	197,816.00	196,824.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,584,643.60	2,881,255.60	4,843,987.10
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
เครื่องปรับอากาศ	20,000.00	16,000.00	12,000.00
คอมพิวเตอร์	20,000.00	16,000.00	12,000.00
รถยนต์	500,000.00	400,000.00	300,000.00
อุปกรณ์สำนักงาน	15,000.00	11,000.00	7,000.00

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.6 (ต่อ): ประมาณการงบดุล 3 ปี

งบดุล			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	555,000.00	443,000.00	331,000.00
รวมสินทรัพย์	2,139,643.60	3,324,255.60	5,174,987.10
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุน	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
กำไรสะสม	1,139,643.60	2,324,255.60	4,174,987.10
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,139,643.60	3,324,255.60	5,174,987.10
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,139,643.60	3,324,255.60	5,174,987.10

จากตารางงบดุล: แสดงให้เห็นว่า กิจการ PROSPER มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้น

จากปีที่ 1 2,139,643.60 บาท

ปีที่ 2 3,324,255.60 บาท

ปีที่ 3 5,174,987.10 บาท

ตารางที่ 7.7: ประมาณการงบกระแสเงินสด 3 ปี

ประมาณการงบกระแสเงินสด			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
เงินสดรับจากการขาย	4,014,000.00	4,616,100.00	6,000,930.00
เงินสดจ่ายเงินเดือน	828,000.00	828,000.00	828,000.00
เงินสดจ่ายสาธารณูปโภค	28,188.00	28,188.00	28,188.00
เงินสดจ่ายดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	148,172.40	156,108.00	273,658.50
เงินสดจ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	1,957,004.00	2,418,000.00	2,907,360.00

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.7 (ต่อ): ประมาณการงบกระแสเงินสด 3 ปี

ประมาณการงบกระแสเงินสด			
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการดำเนินงาน	1,052,635.60	1,185,804.00	1,963,723.50
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินสดจ่ายจากการซื้ออุปกรณ์	(555,000.00)		
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(555,000.00)	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินสดลงทุนจากเจ้าของ	1,000,000.00	-	-
เงินสดจ่ายจากการชำระเงินกู้	-	-	-
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,000,000.00	-	-
เงินสดสุทธิเพิ่ม	1,497,635.60	1,185,804.00	1,963,723.50
บวก เงินสดต้นปี		1,497,635.60	2,683,439.60
เงินสดปลายปี	1,497,635.60	2,683,439.60	4,647,163.10

จากตารางงบกระแสเงินสด: จะเห็นได้ว่ากิจการของ PROSPER มีกระแสเงินสดเป็นบวกตั้งแต่ ในปี ที่ 1

7.4 วิเคราะห์อัตราส่วน

ตารางที่ 7.8: วิเคราะห์อัตราส่วน 3 ปี

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	64.42%	56.95%	56.95%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Profit Margin)	32.08%	29.04%	35.40%
อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	28.39%	25.66%	30.84%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA)	53.26%	35.64%	35.76%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	53.26%	35.64%	35.76%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	9 เดือน		
ผลตอบแทนการลงทุน(IRR)	111%		

จากตารางวิเคราะห์อัตราส่วน: แสดงให้เห็นว่า

ในปีที่ 1 อัตรากำไรขั้นต้นที่ 64.42% อัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 32.08%

อัตรากำไรสุทธิ 28.39% อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม 53.26% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 53.26%

ในปีที่ 2 อัตรากำไรขั้นต้นที่ 56.95% อัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 29.04%

อัตรากำไรสุทธิ 25.66% อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม 35.64% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 35.64%

ในปีที่ 3 อัตรากำไรขั้นต้นที่ 56.95% อัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 35.40%

อัตรากำไรสุทธิ 30.84% อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม 35.76% อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น 35.76%

โดยจะมีระยะเวลาคืนทุน 9 เดือน

ผลตอบแทนการลงทุนอยู่ที่ (IRR) 111%

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 3,405,539.79

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

การทำธุรกิจมักจะมีเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์หรือผลกระทบต่าง ๆ เช่น เศรษฐกิจตกต่ำ อัตราคนว่างงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงจะต้องมีการวางแผนฉุกเฉินเพื่อรับมือกับปัญหาเหล่านั้น

8.1.1 การเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งใหม่ เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้มีการแข่งขันที่สูง และมีธุรกิจ Star Up เกิดขึ้นใหม่อย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง และจะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดอีกด้วย ทางบริษัทจึงจะต้องมีการพัฒนา สินค้าอย่างต่อเนื่อง และมีความแปลกใหม่ให้ทันทุกช่วงสมัย แต่ยังคงรักษาคุณภาพ การบริการอย่างสม่ำเสมอ

8.1.2 บุคลากรที่มีความสามารถออกการทำงานกะทันหัน บุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้กิจการหรือบริษัทนั้นเดินทางไปอย่างมั่นคง จึงจะต้องให้ความสำคัญกับ ส่วนนี้เป็นอย่างมาก ทางบริษัทจะจัดหาบุคลากรที่สามารถทดแทนการทำงานของแต่ละตำแหน่งสำรองไว้ ตลอดเพื่อที่จะสามารถดำเนินงานต่อไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

8.1.3 ยอดขายไม่เป็นไปตามแผน

ยอดขายก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญเมื่อเกิดปัญหาเช่นนี้ทางบริษัทจะมีการแก้ปัญหา ดังนี้

- 1) จัดโปรโมชั่นลดราคาเพื่อส่งเสริมการขาย
- 2) หากยังไม่สามารถขายได้ ลำดับต่อไปก็คือ ลดราคาให้เหลือเท่าทุน
- 3) หากยังไม่สามารถขายได้ ก็จะลดให้ต่ำกว่าทุนลงมาเล็กน้อย ทำเพื่อต้องการเงิน

ลงทุนให้กลับมาให้ได้มากที่สุด เพื่อนำเงินไปพัฒนาในสินค้าใหม่

8.2 แผนในอนาคต

ขยายฐานตัวแทนจำหน่ายครอบคลุมทั่วไทยและประเทศเพื่อนบ้าน และเปิดหน้าร้าน PROSPER รวมไปถึงขยายสาขา เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักมากขึ้น และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้า

บรรณานุกรม

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2561). ธุรกิจกีฬา บทวิเคราะห์ธุรกิจ ประจำเดือน กันยายน 2561.

สืบค้นจาก [https://www.dbd.go.th/download/document_file/](https://www.dbd.go.th/download/document_file/Statistic/2561/T26/T26_201809.pdf)

[Statistic/2561/T26/T26_201809.pdf](https://www.dbd.go.th/download/document_file/Statistic/2561/T26/T26_201809.pdf)

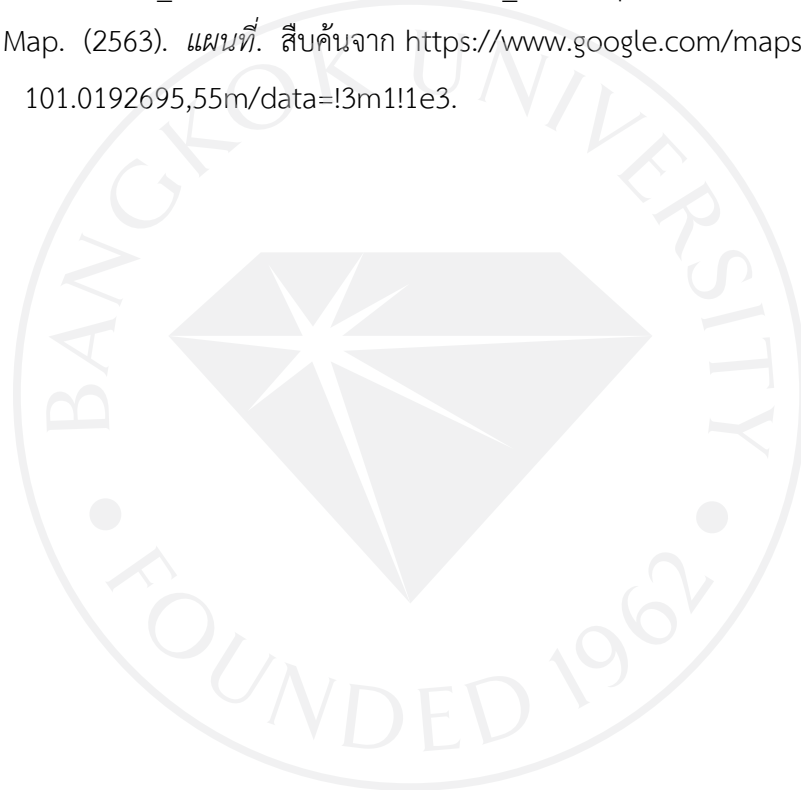
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2562). ธุรกิจเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬา: บทวิเคราะห์ธุรกิจ

ประจำเดือน พฤศจิกายน 2562. สืบค้นจาก [https://www.dbd.go.th/download/](https://www.dbd.go.th/download/document_file/Statistic/2562/T26/T26_201911.pdf)

[document_file/Statistic/2562/T26/T26_201911.pdf](https://www.dbd.go.th/download/document_file/Statistic/2562/T26/T26_201911.pdf).

Google Map. (2563). แผนที่. สืบค้นจาก [https://www.google.com/maps/@13.4108356,](https://www.google.com/maps/@13.4108356,101.0192695,55m/data=!3m1!1e3)

[101.0192695,55m/data=!3m1!1e3](https://www.google.com/maps/@13.4108356,101.0192695,55m/data=!3m1!1e3).



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	จिरายุทธ จันทร์นวล
อีเมล	chirayut.chan@bumail.net
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจ และการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ปริญญาโท สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ประสบการณ์ทำงาน	-

