

แผนธุรกิจ

ที่เกาะหอยแครง



Team Two Hands

วิทยาลัยเทคนิคลำพูน

42 ถนนลำพูน-ป่าซาง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

หมายเลขโทรศัพท์ 053-511073

1. ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดธุรกิจ

กิจการ Two Hands เป็นกิจการที่เกิดจากการรวมกลุ่มนักศึกษาในแผนกวิชาช่างกลโรงงาน แผนกวิชาการตลาด และแผนกวิชาการบัญชี ของวิทยาลัยเทคนิคลำพูนมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 5 คน คือ

- | | | |
|-----------------------|----------------|------------------------------|
| 1. นายพิชิตชัย | เชื้อปัญญา | นักศึกษาแผนกวิชาช่างกลโรงงาน |
| 2. นายอริวัฒน์ | อุประกุล | นักศึกษาแผนกวิชาช่างกลโรงงาน |
| 3. นายวีระพงษ์ | ราชลัก | นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด |
| 4. นางสาวศรินทร์ทิพย์ | คำเจริญ | นักศึกษาแผนกวิชาการบัญชี |
| 5. นางสาวประภัสสร | ศิริปัญญานุกูล | นักศึกษาแผนกวิชาการบัญชี |

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

กิจการได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจจากการสังเกตพฤติกรรมในการบริโภคหอยแครงซึ่งเป็นอาหารทะเลที่มีผู้บริโภคนิยมทานมาก และทานได้ทุกเพศ ทุกวัย พฤติกรรมที่ทางทีมงานได้สังเกตเห็น คือเมื่อจะแกะหอยนั้นจะต้องใช้เล็บในการแกะ ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมีปัญหาในการแกะหอยแครง โดยเฉพาะปัญหากับเล็บมือ ไม่อยากให้เล็บมือของตนฉีก ทำให้เกิดความลำบากในการทานหอยแครง

จากการเล็งเห็นปัญหาเหล่านี้กิจการจึงร่วมกันคิดค้นอุปกรณ์ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการแกะหอยแครง เกิดเป็นการผลิตสินค้าประเภทเครื่องครัว โดยใช้ชื่อว่าที่แกะหอยแครง ซึ่งเป็นการนำความรู้ความสามารถด้านการใช้เครื่องกลโรงงานมาประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์ ทางกิจการได้ทดลองผลิตที่แกะหอยแครงให้มีความสะดวก กะทัดรัด กระจับมือ และง่ายในการแกะหอยแครง เหมาะสำหรับผู้บริโภคทุกเพศ ทุกวัยและหลังจากผลิตสินค้าแล้ว ทางกิจการได้ดำเนินการจดสิทธิบัตร เพื่อเป็นการป้องกันการลอกเลียนแบบ นับว่าเป็นการผลิตสินค้าที่สามารถอำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

2. SWOT Analysis

Strengths

1. มีการนำโปรแกรม CNC มาใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมามีมาตรฐานเดียวกันทั้งหมด
2. กิจการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าโรงงาน ซื้อเครื่องจักรกล และการจ้างแรงงาน เนื่องจากทางกิจการ Suppliers รองรับ
3. สินค้าที่ผลิตได้มีขนาดกะทัดรัด กระชับมือเหมาะสำหรับใช้ในครัวเรือน
4. สินค้าที่ผลิตนั้นใช้วัสดุดิบที่มีความแข็งแรง คงทน และไม่เป็นสนิม
5. สินค้าที่ผลิตใช้แกะหอยแครงได้เร็วกว่าใช้มือแกะ ถึง 16/8 ครั้งต่อ 1 นาที



Weaknesses

1. สินค้าที่ผลิตได้นั้นยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในหมู่ผู้บริโภค ทางกิจการจะแก้ไขโดยให้มีการส่งเสริมทางการตลาดต่อไป

Opportunities

1. ปัจจุบันคู่แข่งชั้นทางตรงในตลาดยังไม่มี ทำให้สินค้ามีความแปลกใหม่สามารถขายได้
2. หอยแครงเป็นอาหารทะเลที่มีผู้นิยมบริโภคมาก โอกาสที่จะผลักดันให้สินค้ามีความนิยมก็มีมากเช่นกัน
3. สินค้าสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี โอกาสที่จะขายที่เกาะหอยแครงมีค่อนข้างสูง

Threats

1. สภาพเศรษฐกิจอยู่ในขั้นที่กำลังฟื้นตัว ผู้บริโภค ผู้บริโภคยังมีอำนาจในการซื้อน้อย อาจส่งผลต่อยอดขายสินค้า
2. จากที่สินค้ามีความแปลกใหม่นั้น อาจส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคได้

3. แผนบริหารจัดการ

3.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ : Two Hands

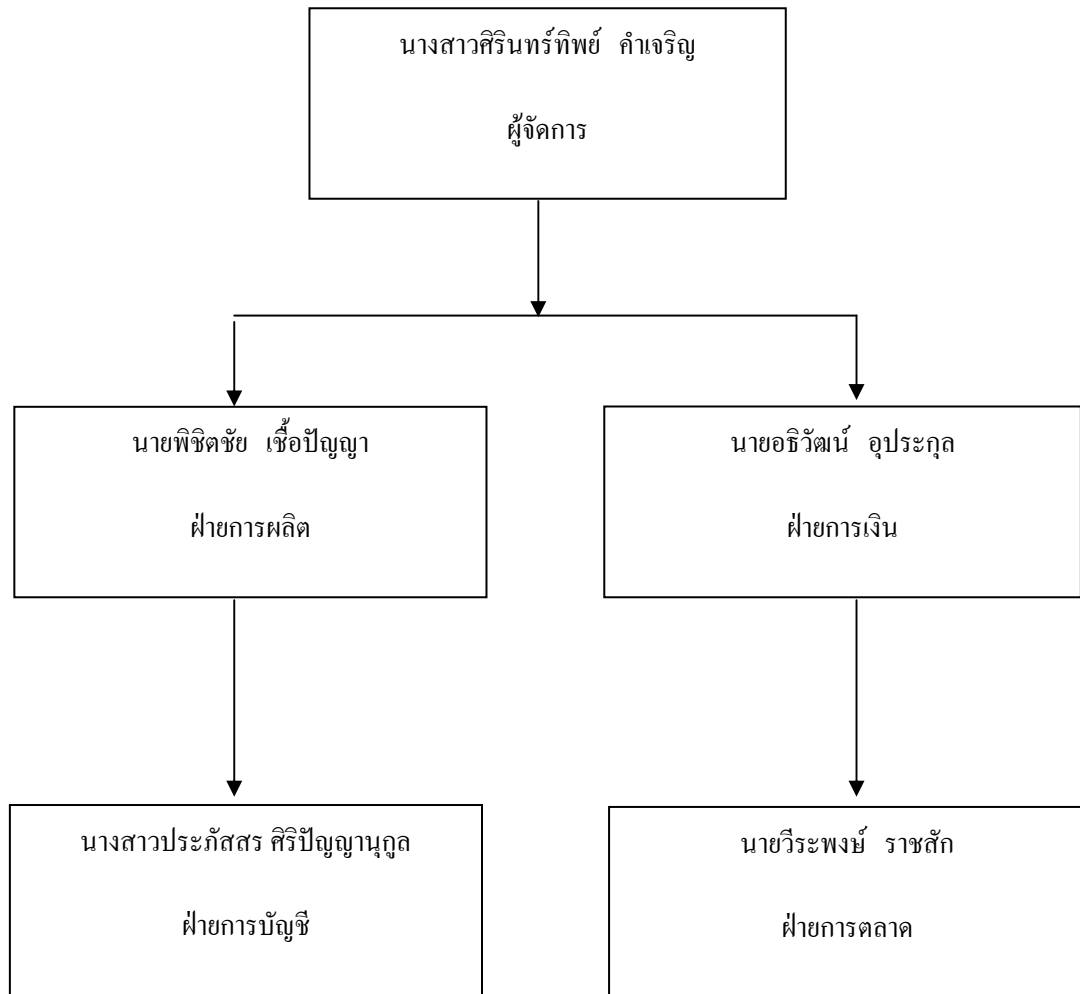
ที่อยู่ของกิจการ : วิทยาลัยเทคนิคลำพูน 42 ถนนลำพูน-ป่าซาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ลำพูน

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ : ห้างหุ้นส่วนสามัญ

ทุนของกิจการ : ได้มาจากโครงการเงินอุดหนุนรายได้ระหว่างเรียน คนละ 16,000 บาท

รวมเป็นเงิน 80,000 บาท

3.2 แผนผังองค์กร



3.3 หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ผู้จัดการ** : มีหน้าที่ในการวางแผนนโยบายในการบริหารงานภายในกิจการควบคุมการดูแลการผลิต และปฏิบัติงานด้านการตลาด รวมทั้งประสานงานในกิจการ
- ฝ่ายการบัญชี** : มีหน้าที่ในการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกิจการ
- ฝ่ายการเงิน** : มีหน้าที่ในการควบคุมดูแลด้านการเงินของกิจการ
- ฝ่ายการตลาด** : มีหน้าที่ที่ควบคุมดูแลการตลาดและการขายตามแผนการตลาดที่วางไว้โดยมีทีมงานทั้งหมดเข้ามาช่วยกันขาย
- ฝ่ายการผลิต** : มีหน้าที่ที่ออกแบบและพัฒนาสินค้า ตรวจสอบผลิตภัณฑ์เมื่อ Suppliers ส่งสินค้าเข้า

3.4 วิสัยทัศน์/พันธกิจ/เป้าหมายทางธุรกิจ

- วิสัยทัศน์

1. มุ่งเน้นพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน
2. รักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค

- พันธกิจ

1. ผลิตสินค้าดี มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน
2. พัฒนาสินค้าให้มีความสะดวก ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค

- เป้าหมายทางธุรกิจ

1. กิจการสามารถขายสินค้าให้กลุ่มญาติ ผู้ปกครอง และบุคคลใกล้เคียงได้ในระยะแรก
2. กิจการสามารถขายสินค้าได้ร้อยละ 80 ของกลุ่มผู้บริโภคคนสุดท้ายเขตพื้นที่จังหวัดลำพูน
3. กิจการสามารถขยายเขตพื้นที่การขายสินค้าไปยังจังหวัดใกล้เคียงได้ในระยะเวลา 1 ปี

3.5 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ผู้บริโภคต้องการความสะดวกในการใช้ชีวิตประจำวัน
2. สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
3. ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน ทำให้สินค้ามีคุณภาพได้มาตรฐาน
4. ราคาของสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพ
5. มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมและเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย

4. แผนการดำเนินการของธุรกิจ

ในการดำเนินการผลิตให้เป็นไปตามแผนการตลาด หรือตามคำสั่งซื้อของลูกค้า กิจการจะวางแผนการผลิต และกำหนดระยะเวลาการทำงานเพื่อให้การผลิตมีความสัมพันธ์กับการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า และใช้ประโยชน์จากบุคลากรให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. แผนการตลาด

5.1 กลยุทธ์ด้านการกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มของลูกค้าของกิจการนั้นแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มโดยแบ่งจากพฤติกรรมการซื้อของลูกค้า

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

กลุ่มลูกค้านี้จะเป็นผู้ประกอบการร้านอาหาร ภัตตาคาร ร้านอาหารกระทะที่มีบริการอาหารทะเลกับลูกค้า ในเขตพื้นที่อำเภอเมืองจังหวัดลำพูน ประมาณ 50 ร้าน ซึ่งลูกค้าเป้าหมายกลุ่มนี้จะซื้อสินค้าของกิจการในปริมาณมากเพื่อเอาไปใช้ในกิจการ (B to B)

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง

กลุ่มลูกค้านี้จะเป็นประชากรในเขตพื้นที่จังหวัดลำพูนที่ซื้อสินค้าในปริมาณน้อยเพื่อเอาไปใช้ในครัวเรือน (B to C)

5.2 กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

กลยุทธ์ด้านสินค้า เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาสินค้ามาจากปัญหาของผู้บริโภค ที่เกิดจากความไม่สะดวกในการรับประทานหอยแครง

“ที่แกะหอยแครง” เป็นสินค้าที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิม หรือสแตนเลส มาเป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งทำให้สินค้าของกิจการมีความคงทน แข็งแรง มีขนาดกะทัดรัด กระจับมือเหมาะสำหรับใช้ในครัวเรือน และใน

: ตราสินค้า

เพื่อสร้างการจดจำและสร้างความภักดีในตัวสินค้า ตลอดจนความแตกต่างให้กับตัวสินค้ากิจการจึงได้ออกแบบตราสินค้าให้เป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้าพื้นสีเทาตัวหนังสือสีขาว คำว่า Two Hands ทั้งนี้เพื่อสื่อความหมายและสะท้อนถึงคุณสมบัติของการใช้งานของสินค้า ที่ใช้งานได้เพียงสองมือ



5.3 กลยุทธ์ด้านราคา

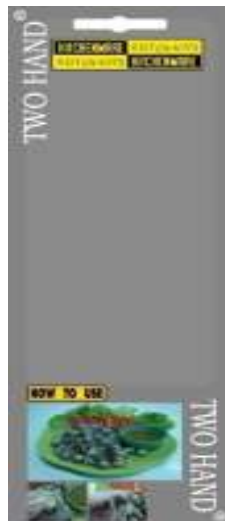
กิจการจะกำหนดราคาสินค้าที่ออกสู่ตลาดจากต้นทุนการผลิตและต้นทุนอื่นๆบวกกับกำไรส่วนเพิ่มที่กิจการต้องการและการเปรียบเทียบกับราคาประเภทเครื่องครัวที่มีจำหน่ายในท้องตลาด จนได้ราคาขายอยู่ที่ชิ้นละ 200 บาท

5.4 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

กิจการจะใช้ช่องทางตรงในการจัดจำหน่าย โดยจะเข้าไปเสนอขายและสาธิตวิธีใช้ ตามสถานประกอบการที่ได้วางแผนไว้และบริเวณตลาดสดเพื่อเพิ่มโอกาสในการเสนอขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองคือกลุ่มผู้บริโภคคนสุดท้ายที่ซื้อไปใช้ในครัวเรือน

5.5 กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของที่แกะหอยแครง จะมีลักษณะเป็นสีเหลี่ยมผืนผ้า ด้านบนของบรรจุภัณฑ์บ่งบอกถึงประเภท คือ Kitchenware ด้านล่างของบรรจุภัณฑ์แสดงภาพการใช้สินค้าไว้อย่างชัดเจน มีตราสินค้า Two Hands อยู่ด้านบนซ้ายและด้านล่างขวาของสินค้า



5.6 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. มีการทำแผ่นป้ายโฆษณาสินค้า
2. มีการทำแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า
3. มีการเข้าหาลูกค้าตามท้องตลาด เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้น

ซึ่งระหว่างวันที่ 22-26 ธันวาคม 2552 กิจการได้เข้าไปพบปะลูกค้าในตลาดหนองดอกในตัวเมืองจังหวัดลำพูน ลูกค้ามีการตอบรับที่ดีมากในการใช้สินค้า



พ่อค้าขายหอยแครง กล่าวว่า “เป็นสินค้าที่ดีมาก ไม่น่าเชื่อว่านักศึกษาจะมีความสามารถคิดค้นสิ่งที่มีประโยชน์ได้ดีเท่านี้”



กิจการได้สาธิตวิธีการใช้ให้กับแม่ค้าขายหอยขมในตลาดและให้ทดลองใช้



พ่อค้าขายอาหารได้ให้ความสนใจกับสินค้ามากและได้กล่าวว่า “เป็นสินค้าที่ดีมาก ช่วยได้มากเลยทีเดียว”



พ่อค้าขายข้าวขาหมูในตลาดได้ตั้งใจเกาะหอยแครงมาก



ลูกค้ามะละกอได้ให้ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์เป็นอย่างยิ่ง



พ่อค้าขายผักกาดดองในตลาดได้เรียนรู้วิธีใช้ด้วยความตั้งใจ

6. แผนการผลิต

สถานที่ดำเนินการ : แผนกวิชาช่างกลโรงงาน วิทยาลัยเทคนิคลำพูน

Suppliers : ห้างหุ้นส่วนจำกัดลำพูนอุตสาหกรรม เอ็นจีเนียร์

กระบวนการผลิต

ขั้นตอนการผลิต



1. ท่อสแตนเลสขึ้นรูปตามแบบ และนำมาประกอบตามรูป A และ B
2. นำแผ่นสแตนเลสตัดเป็นรูปตามแบบ และตัดให้โค้งตามแนวค้ำจับตามรูป C และ D
3. นำส่วน C และ D มาประกอบกับส่วน A และ B ตรงส่วน E และ F
4. ใช้โปรแกรม CNC ขึ้นรูปในส่วนของปลายผลิตกัณฑ์ตามรูป G และ H

7. แผนการเงิน

7.1 รายได้จากการจำหน่ายสินค้า

- ประมาณการรายได้จากการจำหน่ายสินค้า

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
จำนวนสินค้า	120	120	120	130	150	150
ราคา/หน่วย	200	200	200	200	200	200
รวมยอดขาย	24,000	24,000	24,000	26,000	30,000	30,000

- รายได้จาก การจองจำหน่ายจริง ระหว่างวันที่ 22-26 ธันวาคม 2552

รายการ	เดือนธันวาคม
จำนวนสินค้า	10
ราคา/หน่วย	200
รวมยอดขาย(บาท)	2,000

7.2 ต้นทุนการผลิตผันแปรต่อหน่วย

- ประมาณการต้นทุนการผลิตผันแปรต่อหน่วย

รายการ	ราคา/หน่วย (บาท)
วัตถุดิบ	
ส่วนประกอบหลัก เหล็กกล้าไร้สนิม(สแตนเลส)	145
ส่วนประกอบรอง สปริง	5
ค่าจ้างผลิตสินค้า	10
รวมต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	160

- ต้นทุนการผลิตผันแปรจริงต่อหน่วย

รายการ	ราคา/หน่วย (บาท)
วัตถุดิบ	
เหล็กกล้าไร้สนิม(สแตนเลส)	100
ค่าจ้างผลิตสินค้า	20
ค่าบรรจุภัณฑ์	7
รวมต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	127

7.3 ต้นทุนผันแปรทั้งหมด

- ประมาณการต้นทุนผันแปรทั้งหมด

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
จำนวนสินค้า	120	120	120	130	150	150
ราคา/หน่วย	160	160	160	160	160	160
รวมต้นทุนสินค้า	19,200	19,200	19,200	20,800	24,000	24,000

7.7 งบกำไรขาดทุน

- ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
รายได้จากการขาย	24,000	24,000	24,000	26,000	30,000	30,000
หัก ต้นทุนการผลิต	20,200	20,200	20,200	21,800	25,000	25,000
กำไรขั้นต้น	3,800	3,800	3,800	4,200	5,000	5,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
หัก ค่าใช้จ่ายในการ พัฒนาสินค้า	5,000	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิ	(3,400)	1,600	1,600	2,000	2,800	2,800
กำไรสะสม	(3,400)	(1,800)	(200)	1,800	4,600	7,400

- งบกำไรขาดทุนที่เกิดขึ้นจริง

รายการ	เดือนธันวาคม
รายได้จากการขาย	2,000
หัก ต้นทุนการผลิต	1,270
กำไรขั้นต้น	730
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-
หัก ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า	5,000
กำไรสุทธิ	(4,270)

7.8 งบกระแสเงินสด

- ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
กระแสเงินสดรับ						
จากรายได้	24,000	24,000	24,000	26,000	30,000	30,000
จากเงินสนับสนุน	80,000	-	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดรับ	104,000	24,000	24,000	26,000	30,000	30,000
กระแสเงินสดจ่าย						
การลงทุนในการผลิต	20,200	20,200	20,200	21,800	25,000	25,000
การดำเนินงานและบริหาร	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
การลงทุนในการพัฒนาสินค้า	5,000	-	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดจ่าย	27,400	22,400	22,400	24,000	27,200	27,200
กระแสเงินสดสุทธิ	76,600	1,600	1,600	2,000	2,800	2,800
กระแสเงินสดต้นงวด	0	76,600	78,200	79,800	81,800	84,600
กระแสเงินสดปลายงวด	76,600	78,200	79,800	81,800	84,600	87,400

- งบกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นจริง

รายการ	เดือนธันวาคม
กระแสเงินสดรับ	
จากรายได้	2,000
จากเงินสนับสนุน	80,000
รวมกระแสเงินสดรับ	82,000
กระแสเงินสดจ่าย	
การลงทุนในการผลิต	7,620
การลงทุนในการพัฒนาสินค้า	5,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย	11,350
กระแสเงินสดสุทธิ	69,380
กระแสเงินสดต้นงวด	-
กระแสเงินสดปลายงวด	69,380

7.9 งบดุล

- ประมาณการงบดุล

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	76,600	78,200	79,800	81,800	84,600	87,400
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน-พิชิตชัย	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
ทุน-อธิวัฒน์	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
ทุน-วีระพงษ์	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
ทุน-ศิรินทร์ทิพย์	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
ทุน-ประภัสสร	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
กำไรสะสม	(3,400)	(1,800)	(200)	1,800	4,600	7,400
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	76,600	78,200	79,800	81,800	84,600	87,400

- งบดุลที่เกิดขึ้นจริง

รายการ	เดือนธันวาคม
สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสด	69,380
สินค้าคงเหลือ	6,350
รวมสินทรัพย์	75,730
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน-พิชิตชัย	16,000
ทุน-อธิวัฒน์	16,000
ทุน-วีระพงษ์	16,000
ทุน-ศิรินทร์ทิพย์	16,000
ทุน-ประภัสสร	16,000
กำไรสะสม	(4,270)
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	75,730

การวิเคราะห์งบการเงินเปรียบเทียบระหว่างยอดประมาณการและยอดจริง

ประมาณการ	เกิดขึ้นจริง														
<p>การคำนวณอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย</p> $\frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ขายสุทธิ}} = \frac{3,800 \times 100}{24,000} = 15.833\%$	<p>การคำนวณอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย</p> $\frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ขายสุทธิ}} = \frac{730 \times 100}{2,000} = 36.500\%$														
<p>การคำนวณจุดคุ้มทุน(Break-even Point)</p> $= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$ $= \frac{1,000}{200 - 160} = 25 \text{ ชิ้น}$	<p>การคำนวณจุดคุ้มทุน(Break-even Point)</p> $= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$ $= \frac{1,000}{200 - 127} = 13.69 \text{ ชิ้น} \sim 14 \text{ ชิ้น}$														
<p>การคำนวณระยะเวลาคืนทุน</p> <p>เงินลงทุนแรกเริ่ม 80,000บาท</p> <table border="0"> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 1</td> <td>(3,400)</td> </tr> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 2</td> <td>1,600</td> </tr> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 3</td> <td>1,600</td> </tr> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 4</td> <td>2,000</td> </tr> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 5</td> <td>2,800</td> </tr> <tr> <td>เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 6</td> <td><u>2,800</u></td> </tr> <tr> <td>รวม</td> <td>7,400</td> </tr> </table> <p>เฉลี่ยเดือนละ 1,233.33</p> <p>ดังนั้น ระยะเวลาคืนทุน $80,000 \div 1,233.33 = 64.87$ เดือน ~ 65 เดือน</p>	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 1	(3,400)	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 2	1,600	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 3	1,600	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 4	2,000	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 5	2,800	เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 6	<u>2,800</u>	รวม	7,400	<p>การคำนวณระยะเวลาคืนทุน</p> <p>เนื่องจากการดำเนินงานยังมีระยะเวลาที่น้อยอยู่และการดำเนินงานในเดือนแรกมีค่าใช้จ่ายแรกเริ่มจำนวนมากทำให้ไม่สามารถคำนวณได้อย่างแม่นยำ จึงนำเอาเงินสดรับในเดือนแรกมาคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน คือเดือนธันวาคม 2,000 บาท ซึ่งใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานเพียง 5 วัน เฉลี่ยวันละ 400 บาท</p> <p>ดังนั้น ระยะเวลาคืนทุน $80,000 \div 400 = 200$ วัน</p>
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 1	(3,400)														
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 2	1,600														
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 3	1,600														
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 4	2,000														
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 5	2,800														
เงินสดรับสุทธิ เดือนที่ 6	<u>2,800</u>														
รวม	7,400														

สรุปผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบ

กำไรขั้นต้นต่อยอดขายที่เกิดขึ้นจริงนั้นมีเปอร์เซ็นต์สูงถึงร้อยละ 36.500% ซึ่งมากกว่าที่ประมาณการไว้ถึง 20.667% และจุดคุ้มทุนของการดำเนินงานจริงอยู่ที่ 14 ชิ้นซึ่งน้อยกว่าประมาณการไว้ 9 ชิ้น เพราะในการประมาณการนั้น กิจการได้ผลิตสินค้าเองทำให้มีต้นทุนผันแปรสูงขึ้น เนื่องจากมีวัสดุสิ้นเปลืองเพิ่มขึ้น แต่ในการดำเนินงานจริงกิจการแก้ไขปัญหาโดยจ้างโรงงานผลิตแทน ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองออกไป ทำให้ต้นทุนผันแปรลดลง กำไรต่อยอดขายจึงเพิ่มขึ้น และจุดคุ้มทุนก็น้อยขึ้นลง

8. แผนสำรองฉุกเฉิน

- แผนฉุกเฉินทางการตลาด

ถ้าตลาดภายในจังหวัดลำพูนอิ่มตัว กิจการจะเริ่มขยายตลาดออกไปในจังหวัดใกล้เคียง หรือฝากขายตามร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น บิ๊กซี แมคโคร โลตัส ฯลฯ

- แผนฉุกเฉินทางการผลิต

ถ้าหากSuppliers ไม่สามารถผลิตสินค้าให้กิจการได้ตามใบสั่งทำ กิจการก็จะติดต่อ Suppliers สำรอง เพื่อลดอำนาจการต่อรองจาก Suppliers หลัก

9. ผลตอบแทนทางสังคม

กิจการได้เล็งเห็นความรับผิดชอบต่อสังคมโดยให้ความร่วมมือสนับสนุนกิจกรรมต่างๆของวิทยาลัยที่จัดขึ้นมาเพราะกิจการถือว่าการตอบแทนวิทยาลัยที่ได้ให้การส่งเสริมและสนับสนุนในการดำเนินกิจการในด้านต่างๆ โดยเฉพาะการปรับปรุงและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น





ภาพที่แกะหอยแครงแม่แบบที่เกิดจากการทดลองผลิต



ทดลองผลิตต้นแบบหลายแบบ



ภาพที่แกะหอยแครงที่ผ่านการพัฒนาจนสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพื่อจำหน่าย