

แผนธุรกิจ ร้านดอกไม้ฟ้าใส

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ในอดีตร้านจัดดอกไม้ถูกมองว่าน่าจะเป็นอาชีพที่สบาย เพราะดอกไม้สดยังจัดเป็นสินค้าประเภทไม่ก่อประโยชน์ในด้านอุปโภคบริโภค แต่ปัจจุบันความนิยมในการส่งดอกไม้เพื่อเป็นตัวแทนในการแสดงความยินดีหรือแสดงความเสียใจในโอกาสต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งคาดกันว่ามีร้านจัดดอกไม้กระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 1,000 ร้านในปัจจุบัน โดยอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณร้อยละ 50 ส่วนที่เหลืออยู่ในจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะเมืองใหญ่ ๆ

ธุรกิจร้านจัดดอกไม้เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีผู้สนใจเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่มักจะคิดว่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้โดยไม่ยากนัก เพียงแต่มีความรู้ในเรื่องวิธีการจัดดอกไม้ก็สามารถที่จะประกอบธุรกิจได้ แต่ในความเป็นจริงแล้วธุรกิจร้านจัดดอกไม้ที่ประสบผลสำเร็จนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีความชำนาญ รวมทั้งมีความตั้งใจในการที่จะทำธุรกิจนี้อย่างจริงจัง เพราะร้านจัดดอกไม้ในปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูง

ดังนั้นถ้าขาดความตั้งใจและไม่มีความชำนาญในการทำธุรกิจก็อาจจะไม่ประสบความสำเร็จดังที่ต้องการได้ ถึงแม้ว่าการทำธุรกิจร้านจัดดอกไม้จะต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายประการ แต่โอกาสในการขยายตัวของธุรกิจนี้ก็ยังมีอยู่มาก ทั้งนี้เพราะร้านจัดดอกไม้ในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในใจกลางเมืองเสียเป็นส่วนใหญ่ แหล่งชุมชนอยู่ไกลออกไปยังไม่ค่อยมีร้านจัดดอกไม้มากนัก ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการหลายรายมองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามการที่จะลงทุนเปิดกิจการร้านจัดดอกไม้จำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน ทั้งนี้เพื่อที่จะหาสถานที่ตั้งร้านให้เหมาะสม เพราะการที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น สถานที่ตั้งร้านเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงเป็นลำดับแรก เพราะหากเปิดกิจการในพื้นที่ที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายน้อย โอกาสที่จะประสบความสำเร็จก็น้อยลงด้วยเช่นกัน

การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้ในการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด เพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขัน ในรูปของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น เช่น การนำผัก ผลไม้ สมุนไพร เข้ามาในการตกแต่งช่อดอกไม้ ให้แปลกตาและกลมกลืนเข้ากันได้ดี ซึ่งบ่งบอกความหมายของการมอบให้ พร้อมทั้งจัดภาชนะใส่ดอกไม้แบบธรรมชาติเข้ามาแทนภาชนะที่ใช้กันทั่วไป โดยนำกระบอกไม้ไผ่ ภาชนะที่ทำมาจากต้นตาล ต้นมะพร้าว มาจัดใส่ดอกไม้ทำให้เป็นดูธรรมชาติ กลมกลืน สวยงามแปลกตาและไม่ก่อให้เกิดมลภาวะ

การประมาณการใช้เงินทุนหมุนเวียนถือเป็นขั้นตอนสำคัญ เพราะจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบความต้องการการใช้ทรัพยากรการเงินทุนของธุรกิจที่ดำเนินอยู่ เพื่อจะสามารถจัดสรรการใช้ทรัพยากรการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สถานการณ์ปัจจุบันในด้านการแข่งขัน ร้านดอกไม้ จะต้องเพิ่มศักยภาพในการบริการลูกค้าที่เข้มข้นขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีโอกาสที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการได้หลายแห่ง ดังนั้นธุรกิจร้านดอกไม้ต้องหัน

มาพัฒนาคุณภาพและรูปแบบของสินค้าและบริการของตนเองอยู่ตลอดเวลา ตามสภาพแวดล้อมและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง จะดำรงอยู่ในธุรกิจนี้ได้ตลอดไป

2. ประวัติกิจการ / ภาพรวมกิจการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส เริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2545 มีทุนจดทะเบียน 280,000.00 บาท โดยการร่วมมือในกลุ่มเพื่อนที่สนิทที่มีประสบการณ์ และมีความรู้ในเรื่องดอกไม้และวิธีการจัดดอกไม้ ประกอบกับมีใจรักในงานอาชีพนี้ที่เป็นงานศิลปะแขนงหนึ่ง ที่ต้องอาศัยความประณีตและความละเอียดอ่อน ทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ได้เข้ามาร่วมกันทำธุรกิจขนาดย่อมเป็นของตนเอง ประกอบด้วย

1. นางสาวเบญจ ดันตวิงศ์
2. นางสาวเรณู ควรตะขบ
3. นางสาววันดี สายสิริเวช

ทั้งสามท่านมีความคิดเห็นที่จะประกอบธุรกิจร้านจัดดอกไม้ร่วมกัน และได้วิเคราะห์แหล่งทำเลที่ตั้งในย่านชุมชนเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งหุ้นส่วนทุกคนได้เสนอทำเลที่ตั้งแต่ละแห่งตามที่ตนเองรู้จัก ซึ่งผลสรุปในที่ประชุมของหุ้นส่วนด้วยกัน ควรเปิดร้านในย่านถนนสุรวงษ์ แขวงสี่พระยา เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เพราะเป็นแหล่งธุรกิจมีสำนักงานดำเนินกิจการจำนวนมาก พร้อมทั้งมีวัดวาอารามขนาดใหญ่ และมีศาสนิกของศาสนาต่าง ๆ ที่ตั้งอยู่รายล้อมในสถานที่ที่จะไปเปิดดำเนินการ จึงได้ดำเนินการติดต่อขอเช่าจากเจ้าของอาคารพาณิชย์ ที่รู้จักกันดีในราคาเดือนละ 10,000.- บาท ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 288/34 ถนนสุรวงษ์ แขวงสี่พระยา เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

ร้านดอกไม้ฟ้าใส หุ้นส่วนทุกคนมีความรู้ ความชำนาญอยู่แล้ว แต่ก็ยังศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความแตกต่าง แปลกใหม่ให้ทันสมัยตลอดเวลา โดยการนำดอกไม้หลายสี หลายชนิด และใบไม้มาจัดในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการกับผู้ที่มิรสนิยมที่ต้องการความแปลกใหม่ โดยการแจ้งรูปแบบความต้องการ ก่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า ซึ่งสร้างความแตกต่างในเชิงกลยุทธ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันหนึ่งก้าวเสมอ

3. การวิเคราะห์สถานการณ์

ในอดีตร้านจัดดอกไม้ถูกมองว่าน่าจะเติบโตได้ยาก เพราะดอกไม้ยังจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย แต่ปัจจุบันความนิยมในการส่งดอกไม้เพื่อเป็นตัวแทน ในการแสดงความยินดีหรือแสดงความเสียใจ ในโอกาสต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งคาดกันว่ามีร้านจัดดอกไม้กระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 1,000 ร้านค้า ในปัจจุบันโดยอยู่ในกรุงเทพมหานครประมาณร้อยละ 50 ส่วนที่เหลือกระจายอยู่ในต่างจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะเมืองใหญ่ ๆ เพราะธุรกิจชนิดนี้ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก

3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal situation)

ร้านดอกไม้ฟ้าใส หุ่นส่วนทุกคนมีความรู้ ความสามารถในการจัดตกแต่งดอกไม้เป็นอย่างดี และยังศึกษาหาความรู้ เทคนิคต่าง ๆ กับชมรมและสมาคมดอกไม้ประดับต่าง ๆ เพื่อให้มีความแตกต่างกับร้านค้าดอกไม้อื่น ๆ อยู่ตลอดเวลา

จุดแข็ง (Strengths)

1. หุ่นส่วนทุกคนมีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในด้านจัดดอกไม้โดยตรง
2. มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของงานแต่ละส่วน ได้อย่างชัดเจน
3. หุ่นส่วนทุกคนมีความรู้จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี จึงมีความคิดริเริ่ม-สร้างสรรค์ในการจัดดอกไม้ตลอดเวลา
4. มีลูกค้าเดิมในสมัยที่หุ่นส่วนเป็นลูกจ้างในร้านจัดดอกไม้ ยังชื่นชอบฝีมือการจัดดอกไม้ของหุ่นส่วนแต่ละคน ซึ่งยังให้การสนับสนุนอยู่
5. ใช้ทุนดำเนินการเป็นของตนเองทั้งหมด
6. ได้ไปเรียนรู้ในการจัดดอกไม้ กับชมรม-สมาคมต่างๆ ที่เกี่ยวกับจัดดอกไม้โดยตรง เพื่อเพิ่มทักษะในการจัดรูปแบบดอกไม้ตลอดเวลา

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. เป็นร้านค้าที่เปิดใหม่ ยังไม่มีใครรู้จักและเชื่อถือในฝีมือมากนัก
2. บริหารกันเอง โดยไม่มีบุคลากรหรือลูกจ้าง อาจทำให้งานล่าช้า
3. มีทุนจำนวนจำกัด ถ้ามีคำสั่งซื้อมาก ๆ อาจทำให้เสียโอกาส
4. การสั่งซื้อวัตถุดิบ ยังไม่ได้รับเครดิตจากผู้ขาย จะต้องจ่ายเงินสดทุกครั้ง ทำให้ขาดสภาพคล่องในเงินสดหมุนเวียน (Working capital)

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External situation)

โอกาส (Opportunities)

1. ปัจจุบันนิยมการส่งดอกไม้ในโอกาสต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น
2. การรับวัฒนธรรมตะวันตก ในการส่งมอบดอกไม้แสดงถึงความเคารพ ความชื่นชม ความยินดี และความเสียใจ ปัจจุบันในสังคมไทยได้นำมาถือเป็นประเพณีปฏิบัติเช่นเดียวกับอารยธรรมต่างประเทศ
3. คู่แข่งขันในธุรกิจการจัดดอกไม้ยังมีไม่มาก ทำให้ยังมีส่วนแบ่งตลาดในการทำธุรกิจได้ไม่ยาก
4. การจัดรูปแบบของดอกไม้ ที่มีความแตกต่างต่อธุรกิจเดียวกัน ย่อมทำให้สร้างภาพลักษณ์ (Image Building) ของสินค้าได้ดีกว่า คู่แข่งที่ยังไม่มีการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป
5. ปัจจุบันรัฐบาล ให้การส่งเสริมในธุรกิจ SME's เมื่อจะขยายกิจการสามารถขอการสนับสนุนจากสถาบันการเงินของรัฐได้ง่ายกว่าในอดีต

อุปสรรค (Threats)

1. มีคู่แข่งขันใหม่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา
2. มีดอกไม้ประดิษฐ์ และผลิตภัณฑ์อื่นมาใช้ทดแทนกันได้
3. ถ้าเศรษฐกิจไม่ดี มีผลกระทบต่อยอดขายมาก
4. ยังขาดเทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์
5. ในการจัดส่งจะต้องจ้างบุคลากรภายนอกเป็นผู้ดำเนินการ บางครั้งผู้จัดส่งบริการไม่ดี ย่อมก่อให้เกิดความไม่พอใจต่อลูกค้า

4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายธุรกิจ

4.1 วัตถุประสงค์ธุรกิจ

1. เป็นศูนย์กลางในการจัดดอกไม้ ครอบคลุมทุกภูมิภาค
2. สร้างเครือข่ายในลักษณะ Franchise
3. เป็นผู้นำในด้านการจัดดอกไม้

4.2 เป้าหมายธุรกิจ

1. ยอดขายต่อปี 1,000,000 บาท ในปีแรก และปีต่อไปเพิ่มขึ้น 20 % จากยอดขายแต่ละปี
2. ภายใน 2 ปี ที่เปิดดำเนินการ จะขยายตลาดช่องทางการจัดจำหน่าย โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาให้บริการด้วยการส่งดอกไม้ผ่านทาง Internet โดยใช้ชื่อ WWW. Sky flowers . com โดยการชำระค่าสินค้าด้วยบัตรเครดิตผ่านทางระบบ Internet โดยตรง
3. ภายใน 3 ปี จะมีการเพิ่มทุนและขยายกิจการออกไปตามแหล่งธุรกิจ ชุมชน 4 มุมเมือง โดยเปลี่ยนกิจการจากห้างหุ้นส่วนจำกัดเป็นบริษัท จำกัด
4. ภายใน 5 ปี สร้างเครือข่ายบริการทุกพื้นที่เขต ทุกอำเภอ ทุกจังหวัดทั่วประเทศ โดยการส่งรูปแบบที่ลูกค้าต้องการไปทาง E-mail ของแต่ละร้านค้าในเครือข่าย ให้ได้จำนวน 300 ร้านค้า โดยให้มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน

5. แผนการตลาด

ร้านดอกไม้ฟ้าใส เลือกลูกค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ในกรุงเทพมหานครเป็นหลัก เพราะเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงมาก และมีความนิยมใช้ดอกไม้เป็นสื่อในโอกาสต่าง ๆ

5.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer Groups)

ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่นิยมการมอบดอกไม้เพื่อแสดงความดีใจ ชื่นชม ความเคารพ แสดงความเสียใจ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ๆ ได้แก่ กลุ่มนักธุรกิจ กลุ่มคนทำงาน กลุ่มนักศึกษา ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 บุคคลธรรมดา แบ่งออกเป็น 3 ระดับ

- 1.1 ระดับล่าง เป็นกลุ่มลูกค้านักศึกษาที่มีรายได้น้อย ไม่เน้นรูปแบบแต่เน้นปริมาณ การจัดดอกไม้ต้องมีราคาไม่แพง
- 1.2 ระดับกลาง เป็นกลุ่มลูกค้าคนทำงานที่มีรายได้ระดับปานกลาง เน้นรูปแบบไม่เน้นปริมาณและราคา จะต้องไม่ถูกหรือแพงเกินไป
- 1.3 ระดับสูง เป็นกลุ่มลูกค้านักธุรกิจที่มีรายได้สูงเน้นรูปแบบ ไม่เน้นปริมาณ ทำให้การจัดดอกไม้สามารถตั้งราคาสูงได้

กลุ่มที่ 2 นิติบุคคล แบ่งออกเป็น 2 ระดับ

- 2.1 วัด, ศาสนกิจศาสนาต่าง ๆ, สมาคม
- 2.2 ห้างหุ้นส่วน, บริษัทต่าง ๆ, โรงแรม

5.2 สิ่งที่ลูกค้าต้องการ (Customer needs)

การที่มีรูปแบบที่แตกต่างจากร้านจัดดอกไม้ทั่วไป ดอกไม้ที่ใหม่และสดตลอดเวลา การบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามกลมกลืนกับดอกไม้เสมือนเป็นส่วนเดียวกัน ย่อมทำให้ลูกค้าพึงพอใจ และการจัดส่งดอกไม้ถึงผู้ที่ต้องการให้จัดส่ง ถือเป็นบริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าได้ทางหนึ่ง การทำตลาดเชิงรุก เพื่อความสะดวกสบายให้กับลูกค้า โดยการนำเสนอรูปแบบต่าง ๆ ของสินค้าไปที่สำนักงานของลูกค้า หรือการส่งรูปแบบทาง Internet ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัด เวลา และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี ส่งผลในด้านการสร้างความประทับใจต่อลูกค้าเป็นอย่างสูง ก่อให้เกิดการซื้อต่อไปยังลูกค้ากลุ่มอื่นที่ยังไม่ได้ใช้บริการ ร้านดอกไม้ฟ้าใสเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด โดยใช้ลูกค้าเป็นสื่อกลางซึ่งสร้างความเชื่อถือต่อลูกค้ารายใหม่ได้เป็นอย่างดี

5.3 ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ (Customer Benefits)

1. ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ ใหม่ สด
2. ความสะดวกสบายในการจัดส่งและบริการ ไปยังผู้รับได้อย่างรวดเร็ว
3. ได้รับพิจารณารูปแบบด้วยตนเอง โดยมีแบบต่าง ๆ ที่ได้นำเสนอและให้ตัดสินใจเลือกด้วยตนเอง จนกว่าจะพอใจ
4. ราคาที่เหมาะสมกับชนิดของสินค้าที่ได้สั่งจัดทำ

5.4 ความสะดวกต่อลูกค้า (Customer convenience)

1. สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์หรือทาง Internet
2. การเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ของการจัดดอกไม้แต่ละประเภท สามารถดูได้จากทาง Internet หรือโบรชัวร์ ที่นำไปเสนอ
3. การชำระค่าสินค้าสามารถชำระได้โดย
 - 3.1 ทาง Internet โดยบันทึกหมายเลขบัตรเครดิต Visa และ Master card ของธนาคารต่าง ๆ
 - 3.2 เจ้าหน้าที่ของทางร้านมาเก็บเงินภายหลัง
 - 3.3 โอนผ่านทางธนาคารตามที่ระบุไว้
 - 3.4 ชำระด้วยบัตรเครดิต Visa, Master card และ American Express ที่ภายในร้าน

5.5 การรับรู้ข้อมูลข่าวสารของลูกค้า (Customer communication)

1. หาข้อมูลได้จากทาง Internet เข้าสู่ WWW. Sky flowers .com
2. จัดส่ง Hand bill ไปให้ลูกค้าประจำและกลุ่มลูกค้าใหม่ จากรายชื่อสมาคมต่าง ๆ
3. เข้าร่วมกับเทศกาลดอกไม้ เช่น งานประกวดการแข่งขันการจัดดอกไม้ตามชมรมและสมาคมต่างๆระดับท้องถิ่นและระดับชาติ การจัดรณพฤษยาชาติในงานสงกรานต์และการจัดดอกไม้ในวันแห่งความรัก ให้นิยมใช้ดอกไม้ไทย

5.6 ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing mix)

1. **ผลิตภัณฑ์ (Product)** รูปแบบการจัดดอกไม้สด แบ่งออกเป็น 5 ประเภท
 - 1.1 **การจัดแบบช่อ** มีให้เลือกหลายรูปแบบ ทั้งแบบช่อกลม ช่อเปิดหน้า และ โบกี้ช่อยาว เหมาะสำหรับใช้ในโอกาสแสดงความยินดี โดยเฉพาะช่วงเทศกาลวันรับปริญญา วันแห่งความรัก (Valentines day) และวันเกิด
 - 1.2 **การจัดแบบแจกัน** รูปแบบการจัดแจกันที่นิยม คือ การจัดแบบทรงสูง ทรงเตี้ย และทรงสามเหลี่ยม เหมาะสำหรับใช้ในโอกาสแสดงความยินดี เช่น การเปิดร้านใหม่ การเลื่อนตำแหน่ง
 - 1.3 **การจัดแบบกระเช้า** มีให้เลือกหลายรูปแบบ ทั้งกระเช้าดอกไม้ กระเช้าของขวัญ และกระเช้าผลไม้ การจัดแบบกระเช้าเหมาะสำหรับใช้ในโอกาสแสดงความยินดีหรือแสดงความเคารพ โดยเฉพาะช่วงวันปีใหม่ วันเกิดหรือการนำไปเยี่ยมผู้ป่วย
 - 1.4 **การจัดพวงหรีด และการจัดหน้าศพ** การจัดดอกไม้เป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับงานศพ เพราะดอกไม้สามารถใช้แทนความรู้สึกเสียใจ การให้เกียรติและการไว้อาลัย รูปแบบการจัดพวงหรีดที่ลูกค้าส่วนใหญ่นิยม คือ การจัดแบบรูปหยดน้ำ และการจัดแบบรูปวงกลม ส่วนรูปแบบการจัดดอกไม้หน้าศพที่ลูกค้าส่วนใหญ่นิยม คือ การจัดแบบสวนดอกไม้และการจัดแบบน้ำตก
 - 1.5 **การจัดงานแต่งงาน** การจัดดอกไม้สำหรับการแต่งงานเป็นสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้บรรยากาศในงานดูสดชื่น และสวยงามขึ้น การจัดดอกไม้มีให้เลือกหลายรูปแบบ คือ
 - 1.5.1 การจัดชุ้มงานแต่งงาน
 - 1.5.2 การจัดพานรองรับน้ำสังข์
 - 1.5.3 การจัดดอกไม้ประดับหน้าเวที ฯลฯ

ร้านดอกไม้ ฟ่ำไอ จัดดอกไม้ได้ทุกรูปแบบ ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นการจัดแบบช่อ แบบแจกัน แบบกระเช้า หรือจะเป็นการจัดในงานพิธีต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในทุกระดับ และสามารถขยายกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นอีกด้วย

2. ราคา (Price)

2.1 ปัจจัยในการตั้งราคา ประกอบด้วย

2.1.1 ต้นทุน ประกอบด้วย

- ต้นทุนคงที่
- ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย
- ราคาขายต่อหน่วย

ต้นทุนคงที่ประกอบด้วย

ค่าเช่าสถานที่เดือนละ	10,000.- บาท
ค่าตู้แช่ดอกไม้ราคา 35,000 บาท คิดค่าเสื่อม 5 ปี เฉลี่ยเดือนละ	584.- บาท
อุปกรณ์เครื่องมือ-เครื่องใช้ ราคา 23,000 บาท คิดค่าเสื่อม 5 ปี เฉลี่ยเดือนละ	383.- บาท
รถจักรยานยนต์ราคา 52,000 บาท คิดค่าเสื่อม 5 ปี เฉลี่ยเดือนละ	867.- บาท
ค่าตกแต่งร้านราคา 50,000 บาท ตัดจ่ายภายใน 1 ปี เฉลี่ยเดือนละ	4,167.- บาท
เงินเดือนหุ้นส่วน เดือนละ	25,000.- บาท
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา เฉลี่ยเดือนละ	1,200.- บาท
ค่าโทรศัพท์ เฉลี่ยเดือนละ	800.- บาท
ค่าทำโบรชัวร์ จำนวน 10,000 บาท ตัดจ่ายภายใน 1 ปี เฉลี่ยเดือนละ	<u>834.- บาท</u>
รวมต้นทุนคงที่ต่อเดือน	<u>43,835.- บาท</u>

ต้นทุนแปรผันประกอบด้วย

วัสดุ-อุปกรณ์ต่อการจัดดอกไม้สดหนึ่งหน่วย	30.- บาท
ภาชนะรองรับดอกไม้	80.- บาท
ค่าดอกไม้เฉลี่ยต่อชุด	150.- บาท
ค่าจัดส่งแต่ละครั้ง	50.- บาท
รวมต้นทุนแปรผันต่อหน่วย	310.- บาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย	550.- บาท

$$\begin{aligned} \text{การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย}} \\ &= \frac{43,835}{550-310} = 182 \text{ หน่วยต่อเดือน หรือ 6 หน่วยต่อวัน} \end{aligned}$$

ดังนั้นทางร้านจัดดอกไม้ ฟ้ายา จะต้องขายให้ได้วันละ 6 หน่วยขึ้นไปถึงจะคุ้มทุน

2.1.2 **สถานที่ที่ตั้ง** ในย่านธุรกิจหรือแหล่งชุมชน ค่าเช่าสถานที่จะมีราคาแพง แต่ได้รับผลตอบแทนมากกว่าเมื่อเทียบกับสถานที่ที่ไม่ค่อยมีผู้คนพลุกพล่าน ร้านดอกไม้ฟ้าใส ตั้งอยู่เลขที่ ถนนสุรวงศ์ แขวงสี่พระยา เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เป็นสถานที่ที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน และย่านธุรกิจ ในรัศมี 10 ก.ม. มีสถานการศึกษาตั้งอยู่หลายแห่ง เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เตรียมอุดมศึกษา วิทยาลัยอู่เทนถวย และใกล้กับวัดอีกหลายแห่ง เช่น วัดมหาพฤฒาราม วัดแก้วฟ้า วัดไตรมิตร วัดหัวลำโพง ซึ่งถือเป็นสถานที่ที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจเป็นอย่างมาก ทำให้สามารถกำหนดราคาที่ได้สูงตามความเหมาะสม

2.1.3 **คู่แข่งชั้นในร้านค้าดอกไม้ด้วยกัน** ที่ตั้งอยู่ในบริเวณตลาดบางรัก ซึ่งจะเป็นตัวแปรตัวหนึ่งในการกำหนดราคา

2.2 โครงสร้างราคา

การตั้งราคาขายดอกไม้ตามหลักสากล คือ ต้องคิดราคาขาย 4 เท่า ของต้นทุน เพราะมีเพื่อขาดเพื่อเสียด้วย คำนวณโดยต้นทุนแปรผัน + ต้นทุนคงที่เฉลี่ย X 4 เป็นราคาขาย

2.3 อัตราค่าบริการจัดดอกไม้แต่ละครั้ง พอจำแนกได้ดังนี้

รูปแบบการจัด	อัตราค่าบริการ
1. การจัดแบบช่อ	300 – 1,000 บาท
2. การจัดแบบแจกัน	500 – 1,500 บาท
3. การจัดแบบกระเช้า	500 – 1,500 บาท
4. การจัดแบบพวงหรีด	800 – 1,000 บาท
5. การจัดหน้าศพ	6,000 – 7,000 บาท
6. การจัดสถานที่งานแต่งงาน	10,000 – 20,000 บาท

หมายเหตุ อัตราค่าบริการของการจัดดอกไม้ อาจเปลี่ยนแปลงได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของดอกไม้และรูปแบบการจัด

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ธุรกิจรับจัดดอกไม้สด สามารถแบ่งการจัดจำหน่ายได้เป็น 2 ช่องทางใหญ่ คือ

1. การจัดจำหน่ายทางหน้าร้าน เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับ และขอเป็นตัวแทนกับทางวัด เป็นผู้จัดดอกไม้หน้าศพและเมรุพร้อมกันด้วย
2. การจัดจำหน่ายผ่านทาง Internet เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่ต้นทุนต่ำและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น ตามจำนวนผู้ใช้บริการทาง Internet ซึ่งทางร้านดอกไม้ฟ้าใสยังไม่ได้เปิดดำเนินการในส่วนนี้ แต่ก็อยู่ในช่วงการศึกษาและจะนำมาใช้ในอนาคต

วิธีการชำระเงิน ลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าสินค้าได้ 2 วิธี คือ

1. ชำระด้วยเงินสด โดยชำระเป็นเงินสดหรือการโอนผ่านธนาคารตามที่ได้ระบุไว้
2. ชำระผ่านบัตรเครดิต เช่น บัตรวิซ่า บัตรมาสเตอร์การ์ด และบัตรอเมริกันเอ็กซ์เพรส ฯลฯ
3. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ร้านดอกไม้ฟ้าใส มีการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

1. ทำป้ายโฆษณาหน้าร้านให้สะดุดตา มองเห็นได้ง่าย
2. ทำHand bill หรือ โบรชัวร์ แผ่นพับและเอกสารอื่น ๆ แจก ตามสถานการศึกษา สถานพยาบาล และ ย่านธุรกิจ
3. ลงโฆษณาในนิตยสารการตกแต่งบ้านและสวน
4. ทำบัตรสมาชิกเพื่อมอบส่วนลดพิเศษ ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการประจำ
5. ให้ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่แนะนำเพื่อนมาใช้บริการ โดยกำหนดราคาตั้งซื้อแต่ละครั้งดังนี้
 - 5.1 ไม่เกิน 500.- บาท จะได้รับส่วนลด 5 %
 - 5.2 ตั้งแต่ 500.- บาท ขึ้นไป แต่ไม่เกิน 1,000. – บาท ได้รับส่วนลด 8 %
 - 5.3 ตั้งแต่ 1,000.- บาท ขึ้นไป ได้รับส่วนลด 10 %
6. จัดรายการสะสมยอดการสั่งซื้อเพื่อรับของกำนัล
7. เข้าร่วมประกวดงานพฤกษชาติประจำปี ที่กรุงเทพมหานคร

6. แผนการบริหารบุคลากรและการจัดองค์การ

6.1 โครงสร้างขององค์กร



6.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

ในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส มีทุนจดทะเบียน 240,000 บาท มีผู้ถือหุ้นตามโครงสร้างองค์กร ดังนี้

1. น.ส.เบญจวรรณ ดันติวงศ์ ผู้ถือหุ้นที่รับผิดชอบโดยไม่จำกัดจำนวน
นำเงินมาลงทุนจำนวน 100,000 .- บาท
มีหน้าที่ วางนโยบายการบริหารภายใน ควบคุมดูแลการผลิต-ปฏิบัติงานด้านการผลิต และการขายภายในร้าน
2. น.ส.เรณู วรรตะขบ ผู้ถือหุ้นที่รับผิดชอบโดยจำกัดจำนวน
นำเงินมาลงทุน 90,000บาท มีหน้าที่ ควบคุมดูแลการบัญชี ปฏิบัติงานด้านการผลิต
3. น.ส.วันดี สายศิริเวช ผู้ถือหุ้นที่รับผิดชอบโดยจำกัดจำนวน
นำเงินมาลงทุน 90,000 .- บาท มีหน้าที่ ควบคุมดูแลการตลาดและการขาย ปฏิบัติด้านการจัดส่งและรับชำระเงิน

6.3 แผนด้านบุคลากร จำนวน เวลาทำงาน ค่าตอบแทน

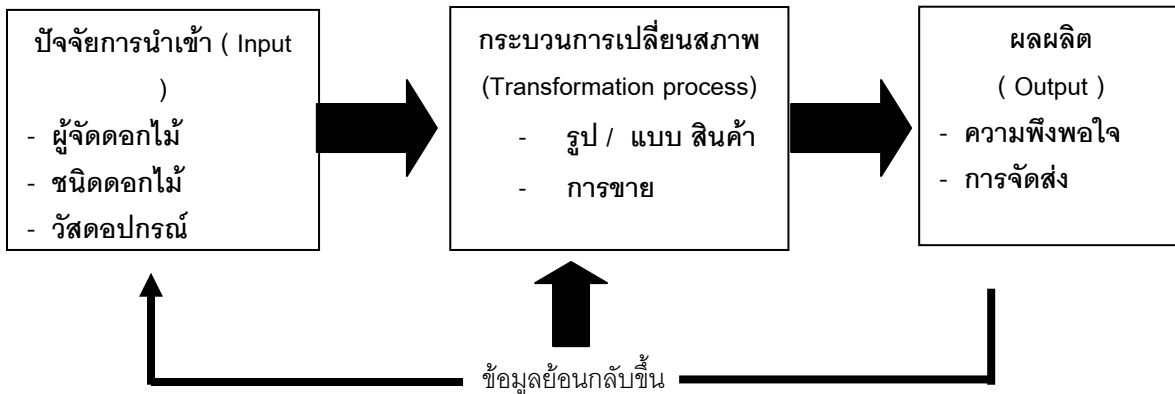
ตำแหน่ง	ผู้ดำรงตำแหน่ง	วุฒิการศึกษาและประสบการณ์	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ผลตอบแทน	เวลาทำงาน
ผู้จัดการทั่วไป	เบญจวรรณ	- ปริญญาตรี บธ.บ. - ประสบการณ์การในสายงานไม่น้อยกว่า 8 ปี - มีความรู้ในการจัดดอกไม้เป็นอย่างดี	- วางนโยบายการบริหารงานภายในองค์กร - ควบคุมดูแลการผลิต - ปฏิบัติงานด้านการผลิต และการขาย	เงินเดือน 9,000 บาท	08.00 น. ถึง 20.00 น.
ฝ่ายบัญชี	เรณู	- ปริญญาตรี บธ.บ. - ประสบการณ์การในสายงานที่เกี่ยวข้อง 5 ปี - มีความสามารถด้านบัญชีและการจัดดอกไม้	- ควบคุมดูแลการบัญชี - ปฏิบัติงานด้านการผลิต	เงินเดือน 8,000 บาท	08.00 น. ถึง 20.00 น.
ฝ่ายการตลาด	วันดี	- ปริญญาตรี บธ.บ. - ประสบการณ์การในสายงานที่เกี่ยวข้อง 5 ปี - มีความสามารถทางการตลาดธุรกิจจัดดอกไม้	- ควบคุมดูแลการตลาดและงานขาย - ปฏิบัติงานด้านการจัดส่ง และรับชำระค่าสินค้า	เงินเดือน 8,000 บาท	08.00 น. ถึง 20.00 น.

7. แผนการผลิต / ปฏิบัติการ

7.1 คุณภาพ

ร้านดอกไม้ฟ้าใส มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อได้หลายแบบ หลายระดับราคาตามกลุ่มลูกค้าแต่ละระดับ พึ่งให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด โดยทางร้านมีแหล่งซื้อดอกไม้สดปากคลองตลาด ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท เป็นแหล่งดอกไม้มานานาพันธุ์ ไม่ว่าจะเป็นดอกไม้ไทยหรือต่างประเทศ

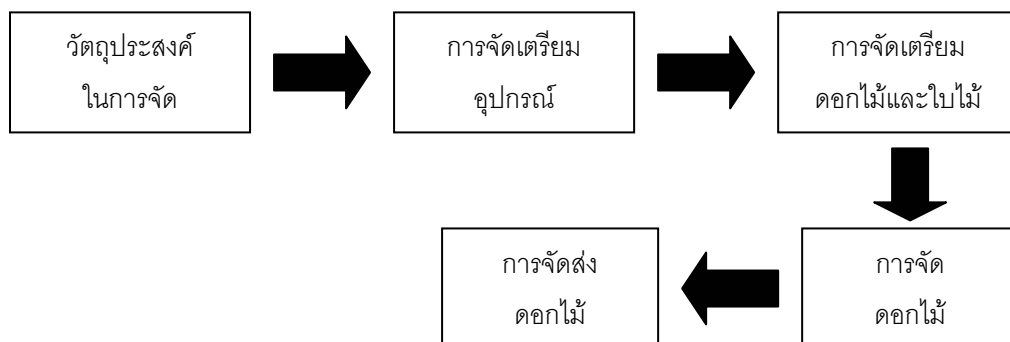
7.2 การออกแบบกระบวนการผลิต



การเตรียมการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ ดังนี้

1. มีผู้ชำนาญในการจัดดอกไม้
2. ชนิดดอกไม้ให้เลือกหลากหลาย
3. วัสดุอุปกรณ์ประกอบในการผลิต
4. จัดตามรูปที่ลูกค้าต้องการ
5. ให้เกิดความพึงพอใจ และเตรียมการจัดส่ง

7.3 การออกแบบสินค้าและบริการ



ร้านดอกไม้ฟ้าใส มีการออกแบบสินค้าตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ในการจัด

1.1 ทราบข้อมูลเบื้องต้น

- เนื่องในโอกาสอะไร เช่น แสดงความรัก แสดงความยินดี แสดงความเสียใจ
- ลูกค้ามีงบประมาณในการจัดเท่าไร
- ผู้รับมีความสำคัญแค่ไหน เช่นเป็นคนในครอบครัว เป็นเพื่อน เป็นคนรัก เป็นญาติ ผู้ใหญ่หรือผู้สูงอายุ
- ลูกค้าต้องการดอกไม้แบบไหน สีอะไร ถ้าเป็นผู้หญิงจะใช้ดอกไม้สีหวานๆ เช่น สีชมพู สีส้มอ่อน ฯลฯ ถ้าเป็นผู้ชายจะใช้ดอกไม้สีสดใส เช่น สีฟ้า สีเหลือง ฯลฯ

1.2 การจัดวางรูปแบบ

ก่อนที่จะเริ่มลงมือจัด ร้านดอกไม้ฟ้าใสจะวางรูปแบบการจัดไว้ล่วงหน้าก่อน เพื่อย่นระยะเวลาการจัดให้เร็วขึ้น

2. การเตรียมวัสดุที่ใช้จัดดอกไม้

- 2.1 เตรียมวัสดุที่ใช้จัดดอกไม้ให้พร้อม เช่น กรรไกร มีด โอเอซิส กระดาษพอยล์ โบว์ ริบบิ้น สก๊อตเทป เป็นต้น
- 2.2 สิ่งภาชนะที่จะจัดดอกไม้ให้พร้อม และเช็ดให้แห้ง เช่น แจกัน พาน เพื่อยืดอายุการใช้งาน
- 2.3 มีดและกรรไกรที่นำมาใช้ตัดดอกไม้ต้องคม

3. การเตรียมดอกไม้และใบไม้ก่อนใช้งาน

- 3.1 ดอกไม้ที่มีใบมากเกินไป ควรเด็ดใบที่ไม่จำเป็นออกบ้าง
- 3.2 ใช้มีดคมๆ ตัดปลายก้านออกก่อนจะนำมาจัด
- 3.3 นำดอกไม้และใบไม้มาต่อก้าน ก่อนที่จะนำไปจัด

4. ขั้นตอนการจัดดอกไม้

การจัดดอกไม้ต้องอาศัยหลักเกณฑ์พื้นฐาน ดังนี้

- 4.1 ความสมดุลลักษณะของดอกไม้ รูปทรง และสีของดอกไม้ที่นำมาจัด
- 4.2 สัดส่วนความกว้าง ความสูง ของดอกไม้ที่นำมาจัด
- 4.3 ส่วนเปรียบเทียบ คำนึงถึงความสัมพันธ์และความกลมกลืนระหว่างขนาดของดอกไม้ และภาชนะ
- 4.4 การตัดกันของพื้นผิววัตถุ สี และเส้นของวัตถุที่นำมาจัด
- 4.5 จุดเด่น เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การจัดตามรูปแบบนั้นๆ ดูสดชื่น แจ่มใส
- 4.6 จังหวะ ต้องอาศัยส่วนประกอบของสี รูปทรง และเส้นที่จัดขึ้นเพื่อให้สายตาเคลื่อนไหวติดตาม

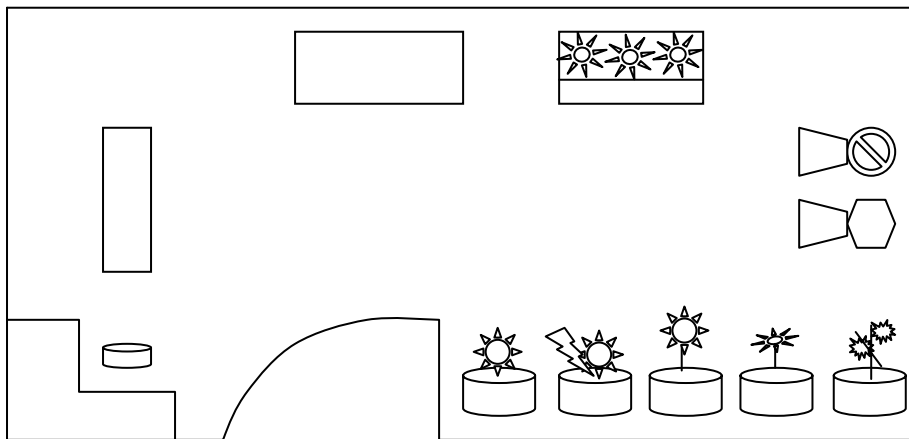
5. ขั้นตอนการจัดส่งดอกไม้ มีการให้บริการจัดส่งดอกไม้ ดังนี้

- 5.1 ทางร้านต้องแจ้งข้อมูลสถานที่ ที่จะจัดส่งดอกไม้ ให้พนักงานทราบก่อนล่วงหน้า เพื่อพนักงานจะได้ศึกษาเส้นทางและวางแผนการจัดส่ง
- 5.2 นำดอกไม้ที่จัดเสร็จแล้ว ใส่ในลังไม้ที่เตรียมไว้ทำรถจักรยานยนต์
- 5.3 จากนั้น นำดอกไม้ไปส่งให้ผู้รับที่ลูกค้าระบุไว้ โดยใช้ระยะเวลาการส่งไม่เกิน 1 ชั่วโมง

หมายเหตุ

ภาชนะที่ใช้จัดส่งดอกไม้ ควรเป็นลังไม้เพราะมีความแข็งแรง และไม่ดูคความร้อนทำให้ออกดอกไม้ไม่เหี่ยวเร็ว

7.4 การออกแบบผังของสถานประกอบการ



จากประตูดวงมือ เป็นตัวอย่างการจัดโชว์รูปแบบดอกไม้ ชนิดต่างๆ ถัดไปเป็นตัวอย่าง พวงหรือคู่แจ่มดอกไม้ โต๊ะจัดดอกไม้ เคาน์เตอร์ติดต่อการจัดดอกไม้และสถานที่รับรองลูกค้า

7.5 การออกแบบระบบงาน

- | | | |
|---------------|-----------|---|
| - ผู้จัดการ | ทำหน้าที่ | ต้อนรับลูกค้าหน้าร้าน เตรียมอุปกรณ์และจัดดอกไม้ |
| - ฝ่ายบัญชี | ทำหน้าที่ | บัญชีรายรับ – จ่าย เตรียมอุปกรณ์และจัดดอกไม้ |
| - ฝ่ายการตลาด | ทำหน้าที่ | ติดต่อลูกค้าภายนอกร้าน และเก็บบัญชีลูกค้ารวมทั้งการจัดส่งดอกไม้ |

8. แผนการเงิน

8.1 สมมติฐานทางการเงิน

ร้านดอกไม้ฟ้าใส ไม่มีหน้าร้านของตนเอง ร้านจึงใช้วิธีเช่าเนื้อที่ขนาด 30 ตารางเมตร เพื่อเป็นหน้าร้าน โดยเสียค่าเช่าเดือนละ 10,000 บาท จ่ายมัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน เนื่องจากร้านดอกไม้ฟ้าใส เป็นร้านขนาดเล็ก ร้านจึงไม่มีการจ้างพนักงาน และใช้วิธีทำกันเองภายในหุ้นส่วน ร้านดอกไม้ฟ้าใส ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 233,000 บาท ดังนี้

งบประมาณการลงทุนร้านดอกไม้ฟ้าใส

ค่าตกแต่งร้าน	50,000.-
ตู้แช่ดอกไม้	35,000.-
อุปกรณ์เครื่องมือ-เครื่องใช้	23,000.-
รถจักรยานยนต์	52,000.-
ค่ามัดจำค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน	20,000.-
โต๊ะเก้าอี้	1,500.-
ชั้นวางดอกไม้	3,500.-
เครื่องโทรศัพท์และโทรสาร	8,500.-
เครื่องปรับอากาศ	28,000.-
ค่าโบรชัวร์	10,000.-
เครื่องคิดเลข	500.-
เบ็ดเตล็ด	<u>1,000.-</u>
รวมเงินทุนเริ่มแรก	<u>233,000.-</u>

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส
งบกระแสเงินสด
ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2545

	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
รายการดำเนินงาน							
เงินสดรับจากการขาย	65,500	68,400	72,900	68,900	73,500	76,400	425,600
รวมเงินสดรับ	65,500	68,400	72,900	68,900	73,500	76,400	425,600
เงินสดจ่าย :							
ซื้อ	21,834	22,800	24,300	22,967	24,500	25,467	141,868
ค่าขนส่ง	500	550	650	550	700	850	3,800
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน							
เงินเดือน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	150,000
ค่าสาธารณูปโภค	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	12,000
ค่าเช่าสถานที่	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	60,000
วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	18,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
รวมเงินสดจ่าย	63,334	64,350	65,950	64,517	66,200	67,317	391,668
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	2,166	4,050	6,950	4,383	7,300	9,083	33,932
รายการทางการเงิน							
เงินสดต้นงวด	47,000	49,166	53,216	60,166	64,549	71,849	
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	2,166	4,050	6,950	4,383	7,300	9,083	
เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน							
ซื้อคอมพิวเตอร์ + อุปกรณ์							
แบ่งกำไรคืนหุ้นส่วน							
เงินสดคงเหลือปลายงวด	49,166	53,216	60,166	64,549	71,849	80,932	

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส
งบกระแสเงินสด
ตั้งแต่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2546

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.
รายการดำเนินงาน							
เงินสดรับจากการขาย	75,000	120,000	86,000	112,000	63,000	87,000	97,000
รวมเงินสดรับ	75,000	120,000	86,000	112,000	63,000	87,000	97,000
เงินสดจ่าย :							
ซื้อ	25,000	42,000	27,000	40,000	20,000	28,000	39,000
ค่าขนส่ง	700	1,250	800	1,000	650	850	900
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน							
เงินเดือน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
ค่าสาธารณูปโภค	2,000	3,000	2,000	2,500	2,000	2,300	2,400
ค่าเช่าสถานที่	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	1,000	1,500	1,000	1,400	1,000	1,200	1,000
รวมเงินสดจ่าย	66,700	85,750	68,800	82,900	61,650	70,350	81,300
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	8,300	34,250	17,200	29,100	1,350	16,650	15,700
รายการทางการเงิน							
เงินสดต้นงวด	80,932	89,232	123,482	140,682	169,782	171,132	142,782
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	8,300	34,250	17,200	29,100	1,350	16,650	15,700
เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน							
ซื้อคอมพิวเตอร์ + อุปกรณ์						45,000	
แบ่งกำไรคืนหุ้นส่วน							
เงินสดคงเหลือปลายงวด	89,232	123,482	140,682	169,782	171,132	142,782	158,482

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส
งบกระแสเงินสด
ตั้งแต่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2546

	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
รายการดำเนินงาน						
เงินสดรับจากการขาย	82,000	89,000	70,000	71,000	98,000	1,050,000
รวมเงินสดรับ	82,000	89,000	70,000	71,000	98,000	1,050,000
เงินสดจ่าย :						
ซื้อ	26,000	29,000	22,000	23,000	39,000	360,000
ค่าขนส่ง	800	850	650	700	900	10,050
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน						
เงินเดือน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	300,000
ค่าสาธารณูปโภค	2,700	2,900	2,200	2,300	3,000	29,300
ค่าเช่าสถานที่	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	1,500	1,500	1,400	1,400	1,600	15,500
รวมเงินสดจ่าย	69,000	72,250	64,250	65,400	82,500	870,850
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	13,000	16,750	5,750	5,600	15,500	179,150
รายการทางการเงิน						
เงินสดต้นงวด	158,482	171,482	188,232	193,982	199,582	
เงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	13,000	16,750	5,750	5,600	15,500	
เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน						
ซื้อคอมพิวเตอร์ + อุปกรณ์						
แบ่งกำไรคืนหุ้นส่วน						
เงินสดคงเหลือปลายงวด	171,482	188,232	193,982	199,582	215,082	

8.2 ประมาณทางการเงิน

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้ายไส

งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

สำหรับงวด 6 เดือนแรก สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2545

รายได้จากการดำเนินงาน

ขายสุทธิ			425,600
ต้นทุนขาย			
สินค้าคงเหลือต้นงวด		-	
ซื้อ	141,868		
บวก	ค่าขนส่งเมื่อซื้อ	<u>3,800</u>	<u>145,668</u>
	ต้นทุนสินค้าที่มีไว้เพื่อขาย		145,668
หัก	สินค้าคงเหลือปลายงวด	<u>2,000</u>	
	ต้นทุนขาย		<u>143,668</u>
	กำไรขั้นต้น		281,932

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

เงินเดือน	150,000
ค่าสาธารณูปโภค	12,000
ค่าเช่าสถานที่	60,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	18,000
ค่าตกแต่งร้าน(เฉลี่ย 6 เดือน)	25,000
ค่าเอกสารสิ่งพิมพ์ (เฉลี่ย 6 เดือน)	5,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	6,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	4,200
ค่าเสื่อมราคารถจักรยานยนต์	5,200
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	<u>5,800</u>

รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		<u>291,200</u>
กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักภาษี		(9,268)
หัก	ภาษีเงินได้ (20 % ของกำไร)	<u>-</u>
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ		<u>(9,268)</u>

หมายเหตุ การเสียภาษีธุรกิจ SME's เฉพาะรายที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท มีเงื่อนไขดังนี้

1. กำไรสุทธิ ตั้งแต่ 1 บาทแรก ถึง 1 ล้านบาท	เสียภาษีอัตรา	20 %
---	---------------	------

2. กำไรสุทธิตั้งแต่ 1,000,001 บาท ถึง 3 ล้านบาท	เสียภาษีอัตรา	25 %
3. กำไรสุทธิตั้งแต่ 3 ล้านขึ้นไป	เสียภาษีอัตรา	30 %

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส

งบดุลล่วงหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2545

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด		80,932	
ลูกหนี้		3,800	
สินค้าคงเหลือ		2,000	
เงินมัดจำเช่าสถานที่		20,000	
ค่าตกแต่งจ่ายล่วงหน้า		25,000	
ค่าเผ่นพิบจ่ายล่วงหน้า		5,000	
วัสดุสิ้นเปลือง		<u>2,000</u>	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน			138,732

สินทรัพย์ถาวร

รถจักรยานยนต์	52,000		
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>5,200</u>	46,800	
อุปกรณ์เครื่องมือ-เครื่องใช้	58,000		
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>5,800</u>	52,200	
อุปกรณ์สำนักงาน	42,000		
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>4,200</u>	<u>37,800</u>	136,800

รวมสินทรัพย์ 275,532

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้ – การค้า 4,800

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นส่วน 280,000
กำไร(ขาดทุน) สะสม (9,268) 270,732

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 275,532

หมายเหตุ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2545 มีผลดำเนินงานเพียง 6 เดือน

การคิดค่าเสื่อมราคา 20 % ต่อปี

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟาโร
งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า
ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม 2546

รายได้จากการดำเนินงาน

ขายสุทธิ			1,050,000
ต้นทุนขาย			
สินค้าคงเหลือต้นงวด	2,000		
ซื้อ	360,000		
บวก	ค่าขนส่งเมื่อซื้อ	<u>10,050</u>	<u>372,050</u>
	ต้นทุนสินค้าที่มีไว้เพื่อขาย		372,050
หัก	สินค้าคงเหลือปลายงวด	<u>1,500</u>	
	ต้นทุนขาย		<u>370,550</u>
	กำไรขั้นต้น		679,450

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

เงินเดือน	300,000
ค่าสาธารณูปโภค	29,300
ค่าเช่าสถานที่	120,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป	36,000
ค่าตกแต่งร้าน(เฉลี่ย 6 เดือน)	25,000
ค่าเอกสารสิ่งพิมพ์ (เฉลี่ย 6 เดือน)	5,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	15,500
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	8,300
ค่าเสื่อมราคารถจักรยานยนต์	10,400
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	<u>11,600</u>

รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 561,100

	กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักภาษี	118,350
หัก	ภาษีเงินได้ (20 % ของกำไร)	<u>23,670</u>
	กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	<u>94,680</u>

หมายเหตุ การเสียภาษีธุรกิจ SME's เฉพาะรายที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท มีเงื่อนไขดังนี้

1.	กำไรสุทธิ ตั้งแต่ 1 บาทแรก ถึง 1 ล้านบาท	เสียภาษีอัตรา	20 %
2.	กำไรสุทธิตั้งแต่ 1,000,001 บาท ถึง 3 ล้านบาท	เสียภาษีอัตรา	25 %

3. กำไรสุทธิตั้งแต่ 3 ล้านขึ้นไป

เสียภาษีอัตรา

30 %

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟ้าใส

งบดุลล่วงหน้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด	215,082	
ลูกหนี้	9,100	
สินค้าคงเหลือ	1,500	
เงินมัดจำเช่าสถานที่	20,000	
วัสดุสิ้นเปลือง	<u>3,000</u>	

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน 248,682

สินทรัพย์ถาวร

รถจักรยานยนต์	52,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>15,600</u>	36,400
อุปกรณ์เครื่องมือ-เครื่องใช้	58,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>17,400</u>	40,600
อุปกรณ์สำนักงาน	87,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>17,100</u>	<u>69,900</u>

รวมสินทรัพย์ 395,582

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้ – การค้า	6,500
ภาษีค้างจ่าย	23,670

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นส่วน	280,000	
กำไร(ขาดทุน) สะสม	<u>85,412</u>	<u>365,412</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		<u><u>395,582</u></u>

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

1. สภาพคล่อง

1.1 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	=	$\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$
	=	$\frac{225,482}{30,170}$
	=	7.5 : 1 เท่า
1.2 อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	=	$\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงเหลือ} - \text{เงินมัดจำวัสดุสิ้นเปลือง}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$
	=	$\frac{248,682 - 1,500 - 20,000 - 3,000}{30,170}$
	=	7 รอบ

2. ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

2.1 อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (Receivable Turnover)	=	$\frac{\text{ขายสุทธิ}}{\text{ลูกหนี้เฉลี่ย}}$
	=	$\frac{1,050,000}{9,100}$
	=	115 ครั้งต่อปี
2.2 อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	=	$\frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงเหลือเฉลี่ย}}$
	=	$\frac{370,550}{1,500}$
	=	247 รอบ

$$\begin{aligned}
 2.3 \text{ ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้} &= \frac{365 \times \text{ลูกหนี้}}{\text{ยอดขาย}} \\
 \text{(Receivable Turnover Period)} & \\
 &= \frac{365 \times 9,100}{1,050,000} \\
 &= 3 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2.4 \text{ ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ} &= \frac{365 \times \text{สินค้าคงเหลือ}}{\text{ต้นทุนขาย}} \\
 \text{(Inventory Turnover Period)} & \\
 &= \frac{365 \times 1,500}{370,550} \\
 &= 1.47 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

3. ความสามารถในการบริหารงาน

$$\begin{aligned}
 3.1 \text{ อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด} &= \frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} \\
 \text{(Return On Assets : ROA)} & \\
 &= \frac{94,680 \times 100}{395,582} \\
 &= 23.9 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3.2 \text{ อัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น} &= \frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด}} \\
 \text{(Return On Equity : ROE)} & \\
 &= \frac{94,680 \times 100}{280,000} \\
 &= 33 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3.3 \text{ อัตรากำไรขั้นต้น} &= \frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ยอดขาย}} \\
 (\text{Gross Profit Margin}) & \\
 &= \frac{679,450 \times 100}{1,050,000} \\
 &= 64.70 \%
 \end{aligned}$$

3. ความสามารถในการชำระหนี้

$$\begin{aligned}
 4.1 \text{ อัตราส่วนหนี้} &= \frac{\text{หนี้สินรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \\
 (\text{Debt Ratio}) & \\
 &= \frac{30,170}{395,582} \\
 &= 0.07 : 1
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 4.2 \text{ อัตราส่วนแหล่งเงินทุน} &= \frac{\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{ส่วนผู้ถือหุ้น}} \\
 (\text{Debt to Equity Ratio}) & \\
 &= \frac{30,170}{280,000} \\
 &= 0.1 : 1
 \end{aligned}$$

8.3 การวิเคราะห์เวลาคืนทุน

$$\begin{aligned}
 \text{งวดเวลาที่ได้ทุนคืน} &= \frac{\text{เงินสดลงทุนเริ่มแรก}}{\text{เงินสดรับสุทธิต่อปี}} \\
 &= \frac{280,000}{140,782} \\
 &= 1.98 \\
 \text{ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี} &
 \end{aligned}$$

9. แผนการดำเนินงาน

แผนการดำเนินงานธุรกิจ (ปี 2546)

กิจกรรม	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ผู้รับผิดชอบ
1. ดำเนินการเข้าพบกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย													ผู้รับผิดชอบ
2. จัดวางระบบบัญชี ประเภทต่าง													วันดี
3. สร้างสรรค์เครือข่าย พันธมิตร													เรณู
4. จัดซื้อคอมพิวเตอร์													เบญจวรรณ
5. ดูแลการจัดทำ Website													วันดี
6. ดูแลการผลิต													เรณู
7. ควบคุมดูแลให้ได้ตาม เป้าหมาย													เบญจวรรณ
													เรณู , วันดี

10. แผนฉุกเฉิน

แผนธุรกิจไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมาย ร้านดอกไม้ฟ้าใสจะปรับเปลี่ยนกิจการ ดังนี้

1. ร้านค้าหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล และสินค้าในโครงการพระราชดำริ
2. ร้านกาแฟ เบเกอรี่
3. ขายอาหาร Franchises เช่น ข้าวมันไก่เจมส์ ชายสี่ะหมี่เกี๊ยว
4. ร้านไอศกรีม อาหารว่าง แซนวิช สลัดผัก สติ๊ก

