

## แผนธุรกิจผลิตและจำหน่ายเสารั้วคอนกรีตควายบอย

กนกกาญจน์ ก้านแก้ว<sup>1</sup>

### บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจรั้วคอนกรีตควายบอยคิดค้นขึ้นมาเพื่อทดแทนรั้วไม้และรั้วที่เป็นเหล็ก ที่เป็นสไตลควายบอยซึ่งมีความแข็งแรงและทนทานกว่าไม้และเหล็กหลายเท่า ผลิตและจำหน่ายภายใต้บริษัทศิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด เป็นเจ้าแรกในประเทศไทย บริษัทศิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด เดิมชื่อว่า หจก.แสลงพันอุตสาหกรรมคอนกรีต ก่อตั้งขึ้นโดยผู้บริหารที่มีความชำนาญงานด้านการผลิตคอนกรีตอัดแรง ทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิต, จำหน่ายและปลูกสร้าง ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงประเภทรั้วควายบอย โดยผลิตและจัดจำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้า ทั้งด้านคุณภาพ, ความสวยงาม, คงทน, การบริการก่อนและหลังการขาย เป็นอย่างดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สะสมความชำนาญในการทำงานสาขาอาชีพนี้มาอย่างต่อเนื่อง และมุ่งมั่นที่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่ยุติธรรม และพร้อมที่จะพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการทำให้ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงไม่ได้เป็นเพียงแค่คอนกรีตที่คงทน แต่ต้องแฝงความสวยงาม ทันสมัยและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ..แข็งแรง ทนทาน มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน เดิมเดิมความภูมิฐานกลมกลืนเข้ากับบรรยากาศ ราคาต่ำกว่าไม้ประมาณ 3 เท่า

จุดเด่นของศิลากาญจน์ อยู่ที่ความแข็งแรง ทนทานและสวยงามของผลิตภัณฑ์ ติดตั้งง่ายและมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ผลิตขึ้นจากคอนกรีตอัดแรงคุณภาพสูง ขึ้นงานทุกชิ้นหล่อขึ้นอย่างประณีตจึงทำให้มีความเรียบร้อย สวยงาม ปลอดภัย กลมกลืนกับธรรมชาติ

ปัจจุบันศิลากาญจน์ มีโรงงานผลิตสินค้าอยู่ที่ อ.วังม่วง จ.สระบุรี และมีสำนักงานขาย 2 แห่ง คือ โรงงานผลิต อ.วังม่วง จ.สระบุรี และบริเวณ กม.57 ถนนมิตรภาพขาออกก่อนถึงแยกเขาใหญ่ มีวิศวกรและทีมงานที่มากด้วยประสบการณ์คอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงทุกประเภทของบริษัทฯ

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

## ระบบควบคุมคุณภาพ

บริษัทให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุด โดยบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการควบคุมและตรวจสอบในทุกขั้นตอน ดังนี้

- ตรวจสอบขณะผลิต
- ตรวจสอบหลังการผลิต
- ตรวจสอบก่อนการจัดส่ง
- ตรวจสอบหลังการติดตั้ง
- มีการติดตามผลงานอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

ผลิตภัณฑ์ติดตั้งด้วยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์และผ่านการอบรมทำให้เชื่อถือได้ในผลงาน ไม่ว่าจะเป็นงานเล็กหรืองานใหญ่ เราสนองตอบได้ตามความต้องการ เพื่อให้ลูกค้าทุกท่านมีความมั่นใจในการใช้งานผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง

## 1. บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

บริษัท สิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด เดิมชื่อว่า หจก.แสลงพันอุตสาหกรรม คอนกรีต ก่อตั้งขึ้นโดยผู้บริหารที่มีความชำนาญงานด้านการผลิตคอนกรีตอัดแรงตั้งแต่ปี พ.ศ.2529 คือ คุณสุนทร ก้านแก้วและคุณนงนก พินชมภู ซึ่งก่อนหน้าที่จะมาทำธุรกิจนี้ทั้งคู่ได้ประกอบอาชีพรับเหมาก่อสร้างทั้งสร้างบ้านและรั้วที่ทำจากไม้และเหล็กแป๊ป ต่อมาได้เห็นว่าร้วที่ทำจากไม้และเหล็กแป๊ปนั้นไม่มีความคงทนถาวร มีอายุการใช้งานที่จำกัดและมีราคาสูง จึงมีความคิดที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิต, จำหน่ายและติดตั้งผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงประเภทรั้วคาวบอย โดยผลิตและจัดจำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าทั้งด้านคุณภาพ, ความสวยงามคงทน, การบริการก่อนและหลังการขายเป็นอย่างดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สะสมความชำนาญในการทำงานสาขาอาชีพนี้มาอย่างต่อเนื่อง และมุ่งมั่นที่จะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่ยุติธรรมและพร้อมที่จะพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการทำให้ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรงไม่ได้เป็นเพียงแค่คอนกรีตที่คงทน แต่ต้องแฝงความสวยงาม ทันสมัยและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สวยด้วยรูปแบบที่ทันสมัย เดิมเต็มความภูมิฐาน กลมกลืนเข้ากับบรรยากาศ

จุดเด่นของบริษัท ศิลากาญจน์อุตสาหกรรม อยู่ที่ความแข็งแรง ทนทานและสวยงามของผลิตภัณฑ์ ราคาต่ำกว่าไม้ประมาณ 3 เท่า ติดตั้งง่ายและมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ผลิตภัณฑ์จากคอนกรีตอัดแรงคุณภาพสูง ชิ้นงานทุกชิ้นหล่อขึ้นอย่างประณีต จึงทำให้มีความเรียบร้อย สวยงาม ปลอดภัย กลมกลืนกับธรรมชาติ อีกทั้งยังมีนวัตกรรมใหม่ในเรื่องของที่พักอาศัย สไตลิสต์ออร์ทในรูปแบบของบ้านชุกคอนกรีต ซึ่งคิดค้นขึ้นโดย คุณสุนทร ก้านแก้ว

จากการตรวจสอบยอดขายในช่วงหลายปีที่ที่ผ่านมา บริษัท ศิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด มีความสามารถในการทำกำไรต่อปีเป็นจำนวนมาก และจากความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหารจึงส่งผลให้สามารถคืนทุนได้แล้ว จากหลายปีที่ที่ผ่านมา และกิจการยังคงสามารถเติบโตและขยายตัวได้อีกมาก

ปัจจุบัน บริษัท ศิลากาญจน์อุตสาหกรรม เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีพนักงานทั้งหมด 79 คน แบ่งเป็นเจ้าหน้าที่สำนักงาน จำนวน 6 คน, พนักงานฝ่ายผลิตจำนวน 20 คน และทีมงานติดตั้ง จำนวน 53 คน ส่วนใหญ่เป็นคนต่างจังหวัด เนื่องจากคนในพื้นที่ ที่อยู่ในช่วงวัยทำงานจะไปทำงานหรือประกอบอาชีพที่ต่างจังหวัด/กรุงเทพฯ และผลิตภัณฑ์ 100% ส่งขายภายในประเทศ

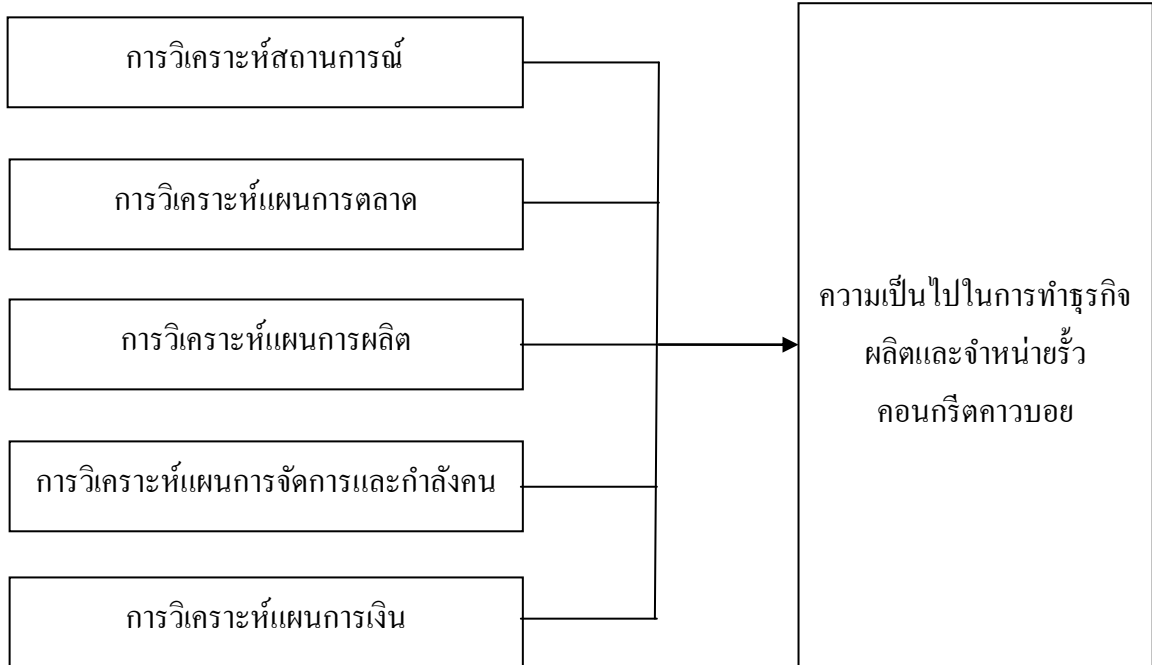
### 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายรั้วคอนกรีตควาบอย

### 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายรั้วคอนกรีตควาบอย

#### 1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



#### 1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายข้าวคอนกรีตควบอย
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมีนาคม – เดือนมิถุนายน 2556

#### 1.6 นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. เสาร์ข้าวคอนกรีต หมายถึง เสอปูนที่สามารถนำมาใช้ในอาณาบริเวณเพื่อแสดงถึงขอบเขตพื้นที่ของแต่ละคน เพื่อป้องกันการบุกรุก ตลอดจนทั้งเป็นการป้องกันสัตว์เลื้อยเข้าทำลายทรัพย์สินของตนเอง
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาดหมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านการผลิตหมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์การ
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึงการกำหนดโครงสร้างองค์การ
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลา กินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

## 2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.1 จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

- 1) ผู้บริหารมีประสบการณ์จากการดำเนินกิจการมานานกว่า 20 ปี
- 2) มีทีมงานติดตั้งที่มีทักษะและความชำนาญ
- 3) มีชื่อเสียงที่ดีเป็นที่รู้จัก
- 4) มีฐานลูกค้าเก่าและมีลูกค้าประจำ
- 5) คุณภาพสูงกว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
- 6) ทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสม การคมนาคมสะดวก สามารถจอร์จรถขนถ่ายได้

สะดวก

### 2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- 1) บริษัทมีรูปแบบการบริหารงานแบบครอบครัว ไม่มีการวางแผนการจัดการ และกระบวนการจัดเก็บข้อมูลยังไม่ดี
- 2) มีต้นทุนในการผลิตสูง
- 3) บริษัทไม่มีฝ่ายการตลาดที่ดำเนินการวางแผนอย่างเป็นระบบ
- 4) พนักงานผลิตมีการเข้าออกงานบ่อย ทำให้ต้องมีการสอนงานอยู่เสมอ หรือ บางครั้งงานมีจำนวนมาก แต่พนักงานผลิตมีน้อยทำให้ผลิตสินค้าไม่ทันเวลาความต้องการ

### 2.3 โอกาส (Opportunities)

1) นโยบายของภาครัฐ ให้การสนับสนุนธุรกิจ SMEs ในด้านต่างๆ เช่น การให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจและจัดหาแหล่งเงินทุน ซึ่งทำให้บริษัทมีโอกาสได้รับการให้คำปรึกษาเพื่อการตัดสินใจในการลงทุนต่อไป และมีโอกาสกู้เงินได้ง่ายขึ้น

2) ธุรกิจในกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ที่พักอาศัย บ้านเดี่ยว รีสอร์ท โครงการ โรงงาน ฟาร์มปศุสัตว์ มีมากขึ้น จึงทำให้ตลาดมีแนวโน้มที่จะขยายตัวมากขึ้น ทำให้มีการสั่งซื้อรั้วคอนกรีตคาวบอยกันมากขึ้น

### 2.4 อุปสรรค (Threats)

1) เนื่องจากเป็นสินค้าเฉพาะและค่อนข้างมีราคาสูง จึงต้องขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจ ถ้าเศรษฐกิจดีโอกาสในการขายสินค้าก็มีสูง แต่ในกรณีที่เศรษฐกิจไม่ดีก็จะขายสินค้าได้ยากเช่นกัน

## 3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

### การวิเคราะห์ STP(Segmentation Target Positioning)

#### 3.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

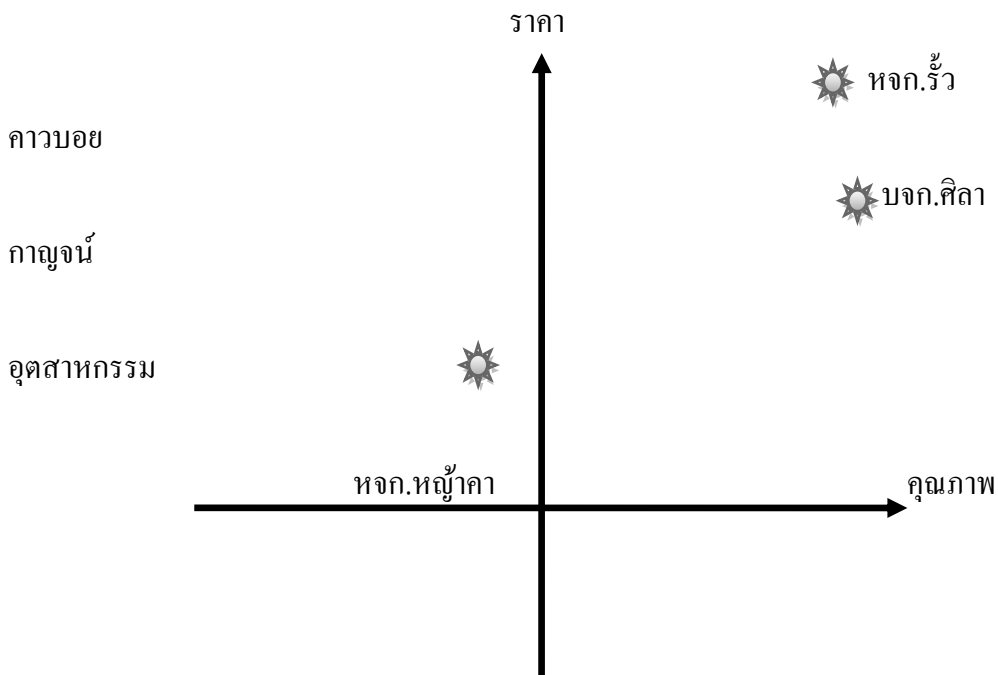
บริษัท ศิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด จะแบ่งกลุ่มลูกค้าตามที่บริษัทสามารถทำตลาดได้ง่าย นั่นคือการแบ่งตามพฤติกรรมการใช้ คือ กลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าจะคำนึงถึงรูปแบบและประโยชน์การใช้สอย เพราะผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่เฉพาะเจาะจง และมีราคาค่อนข้างสูง

#### 3.2 การเลือกตลาดเป้าหมาย (Target)

บริษัท ศิลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด มุ่งตลาดหลายส่วนและเลือกทำการตลาดซึ่งแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ 1. กลุ่มผู้บริหาร ได้แก่ ที่พักอาศัย บ้านเดี่ยว 2. กลุ่มผู้ประกอบการ ได้แก่ ผู้ประกอบการ รีสอร์ท โครงการ โรงงาน ฟาร์มปศุสัตว์ เป็นหลัก เพราะกลุ่มลูกค้าเหล่านี้ถือต่อการขายของสินค้าและบริษัทสามารถเข้าถึงส่วนของตลาดได้ง่าย

### การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

บริษัทมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยการใช้คุณสมบัติเด่นของผลิตภัณฑ์ คือ มีความแข็งแรง ทนทาน ชีงงานได้มาตรฐาน อีกทั้งยังมีราคาที่จัดจำหน่ายไม่สูงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง



ภาพที่ 3-2 แสดงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

จากภาพแสดงถึงตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ของบริษัท สีลากาญจน์อุตสาหกรรม จำกัด เมื่อเปรียบเทียบกับ หจก. ไร่คาวบอย จะเห็นได้ว่าคุณภาพใกล้เคียงกันแต่ราคาของ หจก. ไร่คาวบอยจะสูงกว่า และเมื่อเปรียบเทียบกับ หจก. ญี่าคา จะเห็นได้ว่าคุณภาพและราคาราคานั้นต่างกับเรามาก ของ หจก. ญี่าคาสินค้าจะมีคุณภาพที่ต่ำและราคาถูกกว่าเรามาก

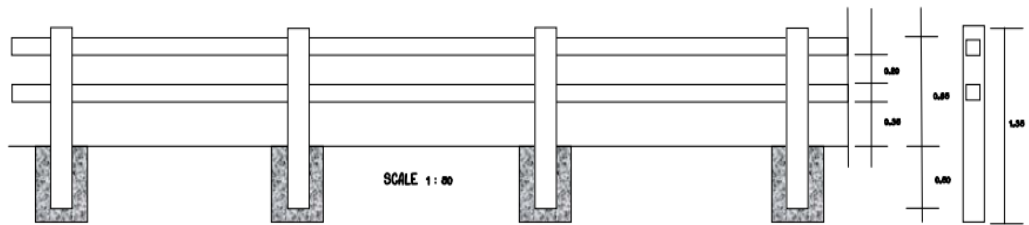
- ด้านผลิตภัณฑ์

1. รั้วคอนกรีตควายชนิด 2 ชั้น

มีขนาด 6" x 6" x 1.35 เมตร ที่ส่วนบนของเสา มีรูกลวง 2 ช่องเพื่อสามารถประกอบและต่อเข้ากับคานคอนกรีต โดยไม่จำเป็นต้องมีชั้นตอนที่ยุ่งยากซึ่งทำให้สามารถดำเนินการติดตั้งได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังมีความคงทนแข็งแรง

### แบบการติดตั้งรั้วคอนกรีตควาย

#### แบบที่ 1 (ชนิด 2 ชั้น)



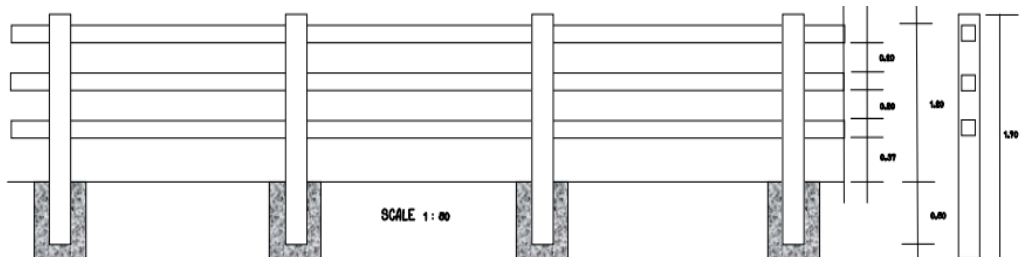
ภาพที่ 3-3 แสดงแบบการติดตั้งรั้วคอนกรีตควายชนิด 2 ชั้น

2. รั้วคอนกรีตควายชนิด 3 ราว

มีขนาด 6" x 6" x 1.70 เมตร ที่ส่วนบนของเสา มีรูกลวง 3 ช่องเพื่อสามารถประกอบและต่อเข้ากับคานคอนกรีต โดยไม่จำเป็นต้องมีชั้นตอนที่ยุ่งยากซึ่งทำให้สามารถดำเนินการติดตั้งได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังมีความคงทนแข็งแรง

### แบบการติดตั้งรั้วคอนกรีตควาย

#### แบบที่ 2 (ชนิด 3 ชั้น)

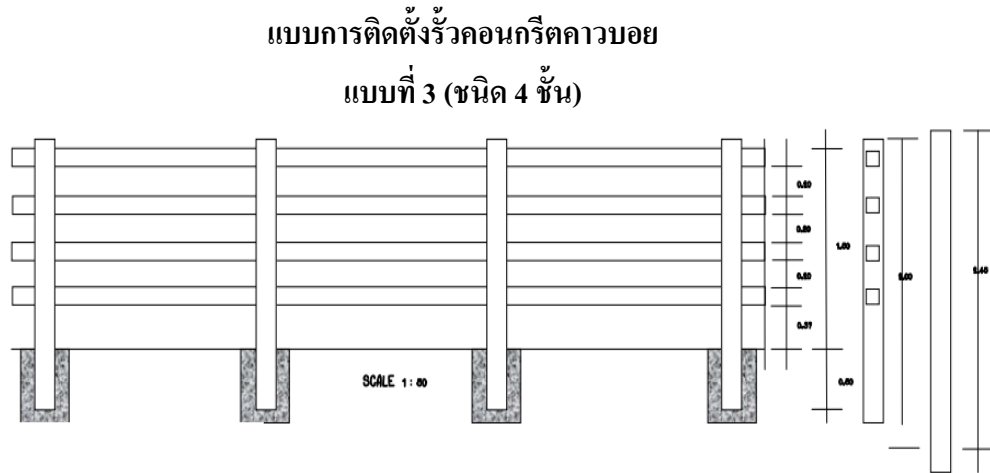


ภาพที่ 3-4 แสดงแบบการติดตั้งรั้วคอนกรีตควายชนิด 3 ชั้น



### 3. รั้วคอนกรีตทวอยชนิด 4 ชั้น

มีขนาด 6" x 6" x 2.00 เมตร ที่ส่วนบนของเสา มีรูกลวง 4 ช่องเพื่อสามารถประกอบและต่อเข้ากับคานคอนกรีต โดยไม่จำเป็นต้องมีชั้นตอนที่ยุ่งยากซึ่งทำให้สามารถดำเนินการติดตั้งได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังมีความคงทนแข็งแรง



ภาพที่ 3-5 แสดงแบบการติดตั้งรั้วคอนกรีตทวอยชนิด 4 ชั้น

#### ตาราง แสดงขนาดของสินค้า

ขนาด	คาน	เสา 2 ชั้น	เสา 3 ชั้น	เสา 4 ชั้น
ของ	5" x 2.5" x 2.45	6" x 6" x 1.35	6" x 6" x 1.70	6" x 6" x 2.00
สินค้า	เมตร	เมตร	เมตร	เมตร

### กลยุทธ์ด้านราคา

ด้านราคาและด้านการส่งเสริมการขายสามารถใช้ได้กับเป้าหมายทุกระดับดังนี้การตั้งราคา (ไม่รวมค่าขนส่ง)

	คาน	2 ราว	3 ราว	4 ราว
ราคาขาย	200.00	220.00	265.00	315.00
หักต้นทุน	77.40	89.65	103.13	116.62
กำไรขั้นต้น	122.60	130.35	161.87	198.38

ราคาสินค้าสามารถแปรผันได้ตามต้นทุนในการผลิตทั้งหมด ทั้งต้นทุนในการผลิตทั้งทางตรงและต้นทุนในการผลิตทางอ้อม

### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

#### 1. เป้าหมายระยะสั้น (ภายใน 1 ปี)

เปิดรับสมัครพนักงานขายและทำการฝึกอบรมพนักงานขาย ให้สามารถนำเสนอสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยเป็นระบบการขายตรงโดยใช้พนักงานขาย

#### 2. เป้าหมายระยะกลาง (3-5 ปี)

เปิดสำนักงานขายที่ ถนนมิตรภาพ อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมาเนื่องจาก อำเภอปากช่อง เป็นพื้นที่ที่มีผู้ประกอบการและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายค่อนข้างมาก และเป็นเส้นทางสัญจรไปมาที่ผู้คนสามารถพบเห็นได้ง่าย

#### 3. เป้าหมายระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)

ขยายสำนักงานขายประจำภาคต่างๆ ได้แก่ ภาคเหนือ และภาคใต้

### กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทฯ ใช้การส่งเสริมการตลาด ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. จัดหมายข่าวแจ้งต่อลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับองค์กรและสินค้าหรือบริการเช่น บริษัทออกผลิตภัณฑ์ตัวใหม่หรือมีโปรโมชั่นใหม่

2. ช่วยให้ผู้ลูกค้าติดต่อกับบริษัทได้สะดวกขึ้น โดยกำหนดตำแหน่งที่มีหน้าที่รับเรื่องและอธิบายรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับหน่วยงานและสินค้า

3. มีบริการหลังการขายโดยการออกไปเยี่ยมและโทรศัพท์สอบถามความพึงพอใจกับลูกค้า ทั้งในเรื่องของคุณภาพสินค้าและการติดตั้ง

4. จัดให้มีพนักงานขายประจำออกนำเสนอสินค้าและบริการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้สินค้า บริการ และองค์กรเป็นที่รู้จักและต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

5. มีสื่อโฆษณาเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น

#### 4. การวิเคราะห์แผนการผลิต

กระบวนการผลิต กระบวนการผลิตเสารั่วคอนกรีตควายบอย มีกระบวนการในผลิตดังนี้

1. ผสมหิน ปูน และทรายให้เข้ากัน
2. ประกอบแบบเสารั่วคอนกรีตเข้าด้วยกัน
3. ผสมน้ำมันค้ำกับน้ำมันโซล่าทาให้ทั่วแบบเพื่อที่เวลาคอนกรีตแห้งจะได้ไม่ติดแบบ
4. ร้อยเหล็กเส้น หรือเหล็ก PC wire เข้ากับแบบ และใช้ไฟล๊อคครีตหัวท้ายของแบบ
5. ใช้เครื่องตึงเหล็ก ตึงเหล็กให้ตึง
6. เท หิน ปูน และทรายที่ผสมกันแล้วลงแบบ
7. ทิ้งไว้ประมาณ 5 ชั่วโมง ก็จะทำให้พนักงานถอดสลักแบบออก
8. จากนั้นทิ้งไว้ 2 คืน เพื่อให้คอนกรีตเซตตัว จากนั้นใช้ลวดเชื่อมตัดเหล็กเพื่อให้ชิ้นงานแยกออกจากกัน
9. นำชิ้นงานออกจากแบบ
10. ตรวจสอบคุณภาพสินค้าแล้วนำส่งลูกค้าหรือเก็บไว้ในสต็อก

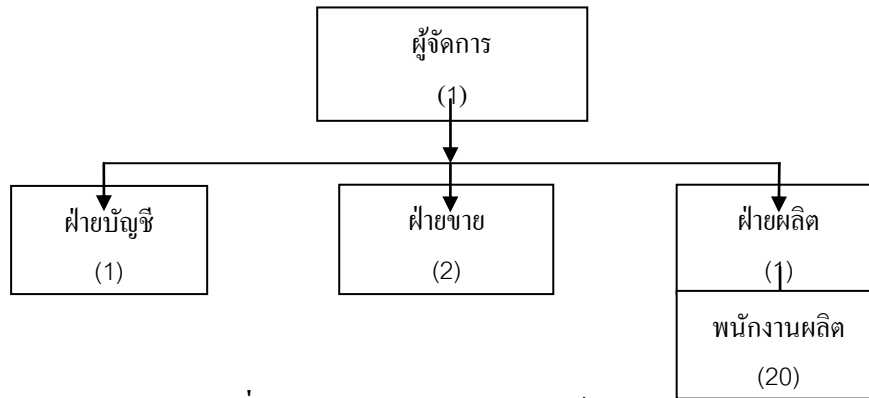
#### 5. การวิเคราะห์แผนการจัดการและการดำเนินงาน

##### โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรของบริษัทมีการจัดการตามหน้าที่ที่แต่ละฝ่ายรับผิดชอบ (Functional) ซึ่งมีผู้จัดการเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบงานทั้งหมดของบริษัท ด้วยการควบคุมดูแลส่วนต่างๆโดยมีการแบ่งสายงานเป็น 7 ส่วนหลัก โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) ผู้จัดการ (Manager) จำนวน 1 คน
- 2) ฝ่ายบัญชี (Accounting Department) จำนวน 1 คน
- 3) ฝ่ายขาย (Sales) จำนวน 2 คน
- 4) หัวหน้าฝ่ายผลิต (Production Department) จำนวน 1 คน
- 5) พนักงานผลิต (Production Staff) จำนวน 20 คน

## ผังแสดงการจัดโครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 5-1 แสดงโครงสร้างขององค์กร

## 6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 17,000,000 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 23,352,874 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 24,053,460 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 24,775,064 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 25,518,316 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 26,283,866 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 5,893,063 บาท ปีที่เท่ากับ 8,911,885 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 11,959,940 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 15,031,413 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 18,119,958 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 3 ปี 6 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 1,512,898 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 14.43%

## 7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจผลิตและจำหน่ายเสาเข็มคอนกรีตควมบอย ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**8. บรรณานุกรม**

กิตติกานต์ อิศระ. วางแผนการตลาดให้ได้ผลใน 1 สัปดาห์. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2549.

จริญญา จันทร์ปาน. การเขียนแผนธุรกิจอย่างมืออาชีพ. พิมพ์ครั้งที่ 2. นนทบุรี : บริษัท ไอดี ซี อินโฟ ดิสทริบิวเตอร์ เซ็นเตอร์ จำกัด, 2552.

ฐาปนา บุญหล้า. คู่มือการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร: บอส์การพิมพ์, 2550.

ทันฉลอง รุ่งวิฑู.คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: หจก.สามลดา, 2549.