

แผนธุรกิจร้านโชคศิริไทร์แทร็ค

กิตติกร ศิริ¹

บทสรุปผู้บริหาร

ร้านโชคศิริไทร์แทร็ค ประกอบธุรกิจประเภทธุรกิจบริการซื้อมาขายไป จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางรถสิบล้อ รถบรรทุกต่างๆ มีให้เลือกหลากหลายแบบและมีสถานที่จัดจำหน่ายตั้งอยู่บริเวณ ริมถนนพหลโยธินหลักกิโลเมตรที่ 116 เลี้ยวเมือง จังหวัด สระบุรี ติดกับ 4 แยกไฟแดง

การดำเนินธุรกิจวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มที่อยู่ในตลาดส่วนใหญ่ มีการแข่งขันลักษณะธุรกิจประเภทเดียวกันอยู่หลากหลาย เป็นการแข่งขันที่รุนแรง แต่ทั้งนี้ธุรกิจมีการดำเนินนโยบายการขาย ด้วยการจัดจำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นในการดำเนินตลาด และสร้างจุดแตกต่างให้กับธุรกิจโดยตรง เนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบหรือการสั่งซื้อธุรกิจมีการสั่งซื้อโดยตรงกับผู้จัดจำหน่าย ในด้านการขนส่งและการลำเลียงสินค้า ธุรกิจได้สินค้าถูกลงกว่า เนื่องจาก (1) ได้ผู้กระจายสินค้าในราคาที่ต่ำในการขนส่งสินค้าเข้าร้าน และ (2) การตกแต่งและออกแบบตัวอาคาร หน้าร้านให้ดูทันสมัยมากขึ้น จัดเรียงของด้วยรูปปลั๊กอินที่ใหม่ ตัวตึกทาสีเหลืองสลับดำติดป้ายโลโก้โชคศิริไทร์แทร็ค เพื่อสื่อสารและสร้างการรับรู้ให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการจากทางร้าน มีการเรียงสลับไปแบ่งเป็นหมวดหมู่ตามลักษณะดอกยางหรือรายล้อ เพื่อให้ดูสวยงามและง่ายต่อการหยิบจับพร้อมกับสังเกต

กลยุทธ์ในการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ธุรกิจเน้นกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ การโฆษณาผ่านเว็บไซต์และผ่านหน้าร้าน พร้อมกับจัดทำเอกสารส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นยอดขายจากร้านและสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า รับรู้การดำเนินธุรกิจประกอบการร้าน โชคศิริไทร์แทร็ค พร้อมกับจดจำตราสินค้าของธุรกิจ เป็นต้น

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิตสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

ร้านโชคศิริไพร์ทรีค ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 8,417,039 บาท โดยเป็นการระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้นจำนวน 2 ท่าน เป็นเงิน 2,040,000 บาท และกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 8,812,752 บาท และคาดว่าจะมียอดขายในปีที่ 1 จำนวน 2,349 ชิ้น และเติบโตขึ้น 10% ของทุกปี ซึ่งจะทำให้กิจการมีกำไรตั้งแต่ปีแรกที่ดำเนินงาน เป็นเงิน 30,564,924 บาท ระยะเวลาการคืนทุน 1 ปี อัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการนี้ เป็น และมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 101,770,271 บาท ปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ตั้งแต่ปีแรกที่ดำเนินงาน ด้วยตัวเลขทางการเงินดังกล่าว หากพิจารณาถึง สินทรัพย์ หนี้สิน ส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราการเติบโต ยอดขาย รวมถึงกำไรสุทธิ ทำให้เห็นว่าธุรกิจมีศักยภาพสูง และคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ แผนธุรกิจ,ร้านโชคศิริไพร์ทรีค

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจร้านขายยางรถยนต์ต่างๆในปัจจุบัน มีความสำคัญกับลูกค้ามากขึ้น ผลิตภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งของชิ้นส่วนสำหรับการใช้งานคือ การนำวัสดุดิบที่ซื้อมาเพื่อไว้ซ่อมอุปกรณ์ต่างๆให้อยู่คู่รถทนไปอีกหลาย 10 ปี

ธุรกิจร้านขายยางรถยนต์ในปัจจุบัน ต่างเกิดขึ้นมามากมายในท้องตลาด ร้านที่มีการจำหน่ายในลักษณะที่ใกล้เคียง มีการแข่งขันกันเป็นอย่างมาก เป็นแรงกดดันทำให้ธุรกิจที่อยู่ใกล้เคียงได้รับผลกระทบ จากการลดราคาต้นทุนการจัดจำหน่ายให้ได้มาซึ่งการครองตลาดเพียงร้านเดียวในบริเวณละแวกเดียวกัน ทำให้บางครั้งในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางรถ อาจจะมีทั้งของดีและไม่ดีควบคู่กันไป ลูกค้าอาจจะได้รับสินค้าที่ไม่ตรงกับคุณสมบัติ หรือของที่มีเกรดต่ำในการนำไปใช้ประโยชน์ต่างๆ ทำให้ผู้ประกอบการมีความต้องการให้ลูกค้าจะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ กับราคาที่เหมาะสมและไม่เอารัดเอาเปรียบลูกค้า เป็นต้น

ดังนั้น ร้านโชคศิริไพร์ทรีค เป็นการที่ผู้ประกอบการมีความคาดหวังในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายยางรถยนต์สำหรับรถบรรทุกสิบล้อ ให้มีความซื่อสัตย์ตรงไปตรงมา ไม่เอาเปรียบลูกค้าและลูกค้า รวมถึงจำนวนอย่างที่ทางผู้ประกอบการจัดจำหน่ายนั้นมีมาตรฐานในการผลิต และคุณภาพในการใช้ประโยชน์ต่อลูกค้าสูงสุด เป็นต้น

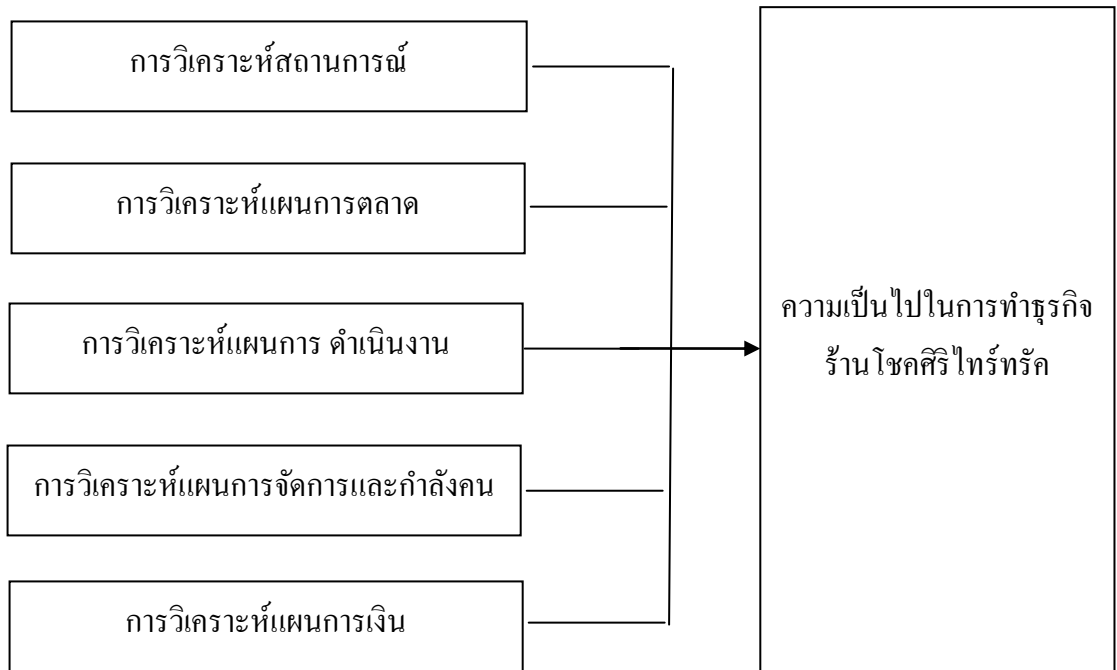
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านโชคศิริไทร์แทร็ค

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านโชคศิริไทร์แทร็ค

1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจโชคศิริไทร์แทร็ค
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมิถุนายน – เดือนกันยายน 2556

1.6 นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่าธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. ธุรกิจบริการซื้อมาขายไป หมายถึง ธุรกิจประเภทที่รับสินค้ามาแล้วเอามาเพิ่มราคาแล้วขายเพื่อกินส่วนต่าง
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

● การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 จุดแข็ง S (Strengths)

1. ธุรกิจมีการเปิดกิจการใกล้แหล่งย่านการค้า และตัวเมืองทำให้ง่ายต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการเข้าใช้บริการ เป็นต้น
2. ผลิตภัณฑ์มีราคาและต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่งชั้นในตลาด และคิลเลอร์
3. มีสายผลิตภัณฑ์จำพวกล้อยางรถบรรทุกให้เลือกมามากหลายยี่ห้อ
4. มีความชำนาญและได้เปรียบในพื้นที่การจัดจำหน่าย
5. ผู้ประกอบการมีความชำนาญรอบรู้ ในเรื่องยางรถบรรทุก มากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ทำให้ธุรกิจมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ที่ต้องเผชิญกับคู่แข่งในปัจจุบัน เป็นต้น

6. มีการจำหน่ายหลากหลายแบรนด์ เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าที่ต้องการคุณภาพและราคาของยางแตกต่างกัน
7. ในปี 2556 ธุรกิจมีโอกาสในการนำเสนอแผนการให้กับธนาคารเพื่ออนุมัติสินเชื่อ ในการกู้แบงก์นำไปใช้จัดตั้งขยายกลายเป็นรูปแบบหน้าร้าน ทำให้ธุรกิจสามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายขายผลิตภัณฑ์ได้ทั่วถึง และครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจน
8. ในปี 2556 หากธุรกิจระทำการกู้ธนาคารผ่านแล้ว ธุรกิจมีแหล่งทำเลและสถานที่จัดจำหน่ายที่ใกล้เคียง บริเวณย่านการค้าเสรี มีการคมนาคมที่สะดวกในการเข้าถึงหน้าร้าน จุดทำเลที่ตั้ง มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้การเข้ามาใช้บริการของลูกค้ามีความสะดวกและรวดเร็วเป็นต้น

2.2 จุดอ่อน W (Weakness)

1. มีข้อจำกัดในด้านฐานข้อมูลของลูกค้า ที่ค่อนข้างน้อยกว่าดีลเลอร์ตัวแทนจัดจำหน่าย และร้านค้าที่ตั้งขึ้นมาในอดีต เป็นต้น
2. ขาดการสื่อสารการรับรู้แก่ลูกค้า รับรู้ถึงความแตกต่างและการดำเนินธุรกิจประกอบการ ได้อย่างชัดเจน
3. เนื่องจากไม่มีลูกค้าเก่าเหมือนกับธุรกิจร้านอะไหล่หรือร้านจัดจำหน่ายยางรถบรรทุกโดยเฉพาะในปัจจุบัน หรือร้านอะไหล่ที่เป็นคู่แข่ง ทำให้ธุรกิจยังขาดลูกค้าที่มีความภักดีต่อร้าน เป็นต้น
4. ธุรกิจเพิ่งเปิดใหม่ การให้เครดิตสำหรับร้านค้านั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง แต่สำหรับธุรกิจผู้ประกอบการเอง ยังคงขาดการให้เครดิตจากบริษัทต่างๆ ทำให้ต้นทุนสินค้าที่ได้มา มีราคาเท่ากับร้านค้าปลีกทั่วไป หรืออาจจะสูงกว่า ส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจมียอดขายและกำไรที่ต่ำกว่าคู่แข่ง

2.3 โอกาส (Opportunities)

1. ในปี 2558 หากประเทศไทยเข้าสู่การเป็นสมาชิกสมาคมเศรษฐกิจอาเซียนและเริ่มมีผลบังคับใช้ ธุรกิจมีโอกาสในการนำเข้าผลิตภัณฑ์อะไหล่ยางรถสิบล้อจากประเทศจีน โดยไม่ต้องผ่านกำแพงภาษีแต่อย่างใด ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบที่ได้มาก่อนข้างจะถูกกว่าตลาดภายในประเทศ และธุรกิจสามารถที่จะกอบโกยกำไรได้เป็นอย่างดี

2. การประกอบธุรกิจในปัจจุบัน ธุรกิจมีแหล่งเงินทุนจากเดิมอยู่ตั้งแต่ก่อนในอดีตมีความคุ้นเคยกับรถสิบล้ออะไหล่ยนต์เป็นอย่างดี ทำให้โอกาสในการเปิดธุรกิจและการขายผลิตภัณฑ์อุปกรณ์อะไหล่ยนต์มีมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันและดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

2.4 อุปสรรค (Threats)

1. ในการเข้ามาดำเนินธุรกิจประกอบกิจการร้าน โชคศิริ ทรัสต์ จำกัด ยางรถบรรทุกนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องเผชิญกับสภาวะปัญหาความเสี่ยงแรงกดดันจากคู่แข่งที่อยู๋ภายในตลาด ทำให้โอกาสในการขายและดำเนินธุรกิจในการกอบโกยกำไรมีน้อย กลายเป็นอุปสรรคในเรื่องของการลดราคา ที่ธุรกิจต่างๆ กระทำในกิจกรรมตลาดเหล่านี้ จนทำให้ผู้ประกอบการอาจจะไม่เหลือกำไรในการดำเนินธุรกิจอยู่เลย เป็นต้น
2. อุปสรรคจากการเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะทำให้ธุรกิจประกอบการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์อะไหล่ ร้านจำหน่ายล้อรถ ฯลฯ ต้องเผชิญสภาวะแรงกดดันจากคู่แข่งรายใหม่จากต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินตลาด

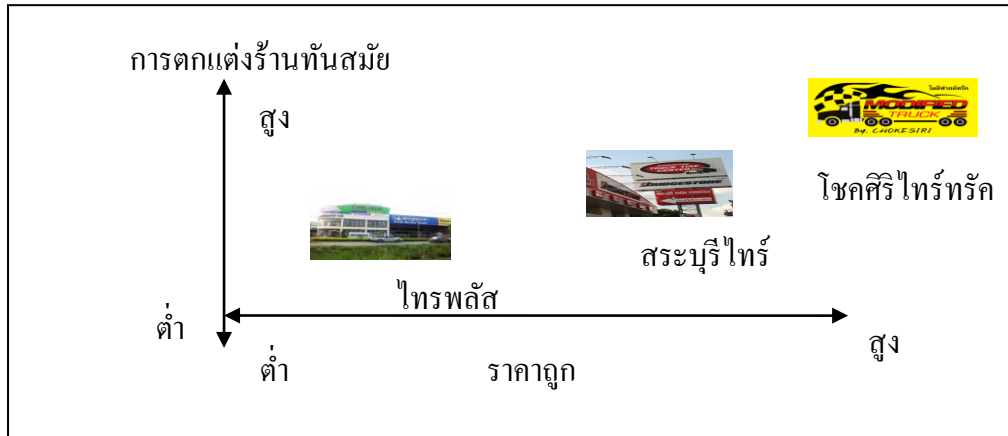
3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

3.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มเป้าหมายอุตสาหกรรมหลัก กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่อยู่บริเวณจังหวัดสระบุรี หรือชานเมืองจังหวัดสระบุรี มีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกับธุรกิจ มีลักษณะการประกอบธุรกิจในรูปแบบร้านค้าปลีกยาง ธุรกิจขนส่งทั่วไปทำการค้าในลักษณะ B To B

กลุ่มเป้าหมายอุตสาหกรรมรอง กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่อยู่บริเวณเขตใกล้เคียงหรือติดกับจังหวัดสระบุรี

3.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)



ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

ด้านผลิตภัณฑ์การจัดจำหน่ายของธุรกิจประกอบการ โชคสิริไทรทรัค นั้น มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในที่นี่ทางธุรกิจจะเน้นการขายผลิตภัณฑ์ยางรถบรรทุกเป็นหลัก มีการจัดจำหน่ายด้วยกันทั้งสิ้น ยี่ห้อได้แก่

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size
1	มิชลิน	XZY	1000
.		3	R20
2	มิชลิน	XZY	11R
.		3	22.5
3	มิชลิน	XDY	1000
.		3	R20
4	มิชลิน	XDY	11R
.		3	22.5
5	มิชลิน	XZE	11R
.		2	22.5
6	มิชลิน	XZA	295/8
.		2+	0

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size
1 .	บริดจส โตน	R15 7	11R 22.5
2 .	บริดจส โตน	R15 7	295/8 0
3 .	บริดจส โตน	M789	1000 R 20

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size
1.	แม็กชีส	UM968	1000R 20
2.	แม็กชีส	UM968	11R 22.5
3.	แม็กชีส	UU968	1000R 20
4.	แม็กชีส	UR288	11R 22.5

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size
1 .	โอดานี	OH 101	11R 22.5
2 .	โอดานี	OH 201	1000R 20
3 .	โอดานี	OH 201	11R 22.5
4 .	โอดานี	OH 301	1000R 20
5 .	โอดานี	OH 301	11R 22.5

ทางธุรกิจมีการจำแนกราคายางแบ่งออกเป็นแต่ละรุ่นดังนี้ ราคายางมิชลิน

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size	ราคา
1.	มิชลิน	XZY 3	1000 R20	14,000
2.	มิชลิน	XZY 3	11R 22.5	14,900
3.	มิชลิน	XDY 3	1000 R20	14,500
4.	มิชลิน	XDY 3	11R 22.5	15,800
5.	มิชลิน	XZE 2	11R 22.5	14,500
6.	มิชลิน	XZA 2+	295/80	15,700

ราคายางปรีส โตน

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size	ราคา
1.	ปรีดจส โตน	R157	11R 22.5	13,900
2.	ปรีดจส โตน	R157	295/80	14,700
3.	ปรีดจส โตน	M789	1000R 20	13,500

ราคายาง maxxis

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size	ราคา
1.	แม็กซีส	UM968	1000R 20	11,280
2.	แม็กซีส	UM968	11R 22.5	11,350
3.	แม็กซีส	UU968	1000R 20	11,280
4.	แม็กซีส	UR288	11R 22.5	11,500

ราคายาง otani

ลำดับที่	รายการผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ	รุ่น	size	ราคา
1.	โอดานี	OH101	11R 22.5	10,400
2.	โอดานี	OH201	1000R 20	10,200
3.	โอดานี	OH201	11R 22.5	10,400
4.	โอดานี	OH301	1000R 20	10,200
5.	โอดานี	OH301	11R 22.5	10,400

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายของ ร้านโชคศิริไทร์เทรด เป็นการใช้กลยุทธ์โดยการจัดทำผ่านช่องทางตรง จากตัวธุรกิจถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรม หรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ในขณะที่ตัวธุรกิจมีการใช้ช่องทางในการขายสินค้า โดยผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลข่าวสาร ทั้งนี้ในการดำเนินการจัดทำ ธุรกิจจะเน้นการทำการตลาดกับธุรกิจกับธุรกิจ (B to B) เป็นการทำการตลาดที่เน้นกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมหลัก หรือกลุ่มเป้าหมายหลักในอุตสาหกรรม โดยลูกค้าจะเป็นกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่อยู่บริเวณจังหวัดสระบุรี หรือชานเมืองจังหวัดสระบุรี มีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกับธุรกิจ มีลักษณะการประกอบธุรกิจในรูปแบบร้านค้าปลีกยางธุรกิจขนส่งทั่วไป

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. จัดทำการส่งเสริมการขายจ่ายผ่านบัตรผ่อนดอกเบี้ย 0 %
2. ลงโฆษณาในอินเทอร์เน็ต ตามเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง
3. จัดทำโฆษณาผ่านสติ๊กเกอร์
4. จัดทำโฆษณาผ่านผ้าคลุมรถ
5. บริการลูกค้าสัมพันธ์ Call center

4. การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การดำเนินงานธุรกิจโชคศิริไทร์เทรดมีกระบวนการบริการตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขั้นตอนกระบวนการให้บริการ (Process)

เพื่อให้กระบวนการทำงาน และให้บริการมีประสิทธิภาพ ธุรกิจ โชคศิริไทร์เทรด ได้ดำเนินขั้นตอนกระบวนการให้บริการดังนี้

1. ลูกค้าเดินเข้ามาใช้บริการภายในร้าน เมื่อลูกค้าเดินเข้ามาถึงร้านพนักงานเตรียมการให้บริการแก่ลูกค้า
2. พนักงานกล่าวคำต้อนรับ สวัสดีครับ/ สวัสดีค่ะ หลังจากนั้นดำเนินกระบวนการขั้นตอนต่อไป
3. หลังจากที่พนักงานทำการกล่าวคำต้อนรับแล้ว พนักงานสอบถามความต้องการของลูกค้า ว่าลูกค้าอยากได้ยางชนิดไหน ดอกยางอย่างไร อธิบายพร้อมทั้งบอกรายละเอียดให้กับลูกค้าชัดเจน

4. หลังจากทราบความต้องการของลูกค้าแล้ว พนักงานทำการให้บริการแก่ลูกค้า พร้อมกับบอกลูกค้านี้ระหว่างหาสินค้า
5. พนักงานทำการค้นหาสินค้า ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างบริการที่รวดเร็ว กรณีค้นหาหรือหิบบจัดสินค้ามาถูกต้อง พนักงานทำการเข้าสู่กระบวนการต่อไป หากเกิดกรณีผิดพลาด ในกรณีที่พนักงานค้นหาสินค้า หรือหิบบจัดสินค้าผิดพลาดไป ให้พนักงานกลับไปยังขั้นตอนที่ 3 อีกครั้ง เพื่อสอบถามสินค้า รูปลักษณะสิ่งของลูกค้าต้องการ ให้ถูกต้องและรวดเร็วที่สุด
6. นำรายการที่ได้รับสั่ง ส่งมอบให้กับลูกค้า ลูกค้าได้รับสินค้าถูกต้อง พนักงานทำการปิดการขาย เก็บเงินจากลูกค้า และกล่าวขอบคุณ

5. การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร



6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 8,417,039 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 30,564,924 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 32,831,884 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 39,029,760 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 42,932,736 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 45,809,229 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 11,990,147 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 13,694,037 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 14,483,338 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 15,685,222 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 16,570,191 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 1 ปี คืนทุน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 97,842,913 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 320.51%

7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ร้าน โชคศิริ ไทร์ทรัค มีความสนใจในการลงทุนอย่างยิ่ง

8. บรรณานุกรม

“กฎหมายการจัดตั้งธุรกิจ การจดทะเบียนพาณิชย์.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=101>, 2556.

“กฎหมายการจัดตั้งธุรกิจว่าด้วย ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเฉพาะ.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้

จาก : <http://www.rd.go.th/publish/684.0.html>, 2556.

“กฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งธุรกิจ เกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจเฉพาะ.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก

http://www.dol.go.th/dol/index.php?option=com_content&task=view&id=203,2556.