

**แผนธุรกิจร้านออสเตรเลียนพิซซา**  
ศศิรัศม์ ผลโพธิ์<sup>1</sup>

---

**บทสรุปผู้บริหาร**

ในปัจจุบันรูปแบบในการดำเนินชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะที่เต็มไปด้วยความเร่งรีบ การจราจรที่คับคั่ง และแออัดเป็นอย่างมาก ซึ่งอาจทำให้พฤติกรรมในแต่ละวันจึงต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับข้อจำกัดดังกล่าว ทั้งนี้คนเราก็มองหาความสะดวกสบายให้กับชีวิตกันมากขึ้น ดังนั้นสิ่งที่จะสามารถตอบสนองต่อการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบได้ก็คือ การให้บริการจัดส่งอาหาร “ออสเตรเลียนพิซซา” ภายในบริเวณรอบๆ คอนโดของเมืองทองธานี ซึ่งมีการให้บริการจัดส่งพิซซา รวมไปถึงเมนูของทานเล่นอื่นๆ ที่ทางร้านจัดให้ผู้บริโภคได้เลือกสรรหลากหลายตามใจชอบ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค เดลิเวอรี่ การให้บริการเดลิเวอรี่ในปัจจุบันนั้น จะเห็นได้ว่าการเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามร้านออสเตรเลียนพิซซา ถือได้ว่าเป็นร้านพิซซาเจ้าแรกในเมืองทองธานีที่มีการให้บริการเดลิเวอรี่ หากในอนาคตเราได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค เราจะทำการขยายขอบเขตในการให้บริการเดลิเวอรี่มากยิ่งขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมต่อความต้องการของผู้บริโภคได้

**คำสำคัญ**            แผนธุรกิจ, ร้านพิซซา

---

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

## 1. บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ร้านออสเตรเลียนพิซซา เปิดตัวครั้งแรกในวันที่ 15 มกราคม 2552 เป็นสาขาแรก ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ T1/3 โครงการ Pop Island อาคารป๊อปปูล่า เมืองทองธานี 166/30 ชั้น 1 อยู่ใกล้กับโรงเรียนเซ็นฟรังค์ซีสเซเวียร์ เป็นร้านอาหารที่ตกแต่งได้อย่างทันสมัยสวยงาม แปลกสะกดตา มีความโดดเด่นในเรื่องของสีสันทันภายนอกและภายในร้าน โดยทางร้านจะเน้นการขายพิซซาขนาด 5 นิ้ว และ 7 นิ้วเท่านั้น ลูกค้าสามารถเลือกใส่หน้าบนพิซซาก็อย่างก็ได้ตามใจชอบในราคาเท่าเดิม ทั้งนี้เพื่อต้องการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่อยากจะบริโภคหลากหลายหน้าแตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ทางร้านออสเตรเลียนพิซซา ได้ทำการผลิตและจำหน่ายอาหารพร้อมกับเครื่องดื่มบรรจุขวดพลาสติก และกระป๋อง เพื่อตอบรับกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินชีวิตประจำวันอีกด้วย เนื่องจากความเป็นกันเองของเจ้าของร้านจึงทำให้มีลูกค้าแวะเวียนเข้ามาอุดหนุนกันมากมาย จนกลายเป็นลูกค้าประจำที่เห็นหน้ากันบ่อยเกือบทุกวัน และลูกค้าใหม่ที่เข้ามาโดยการแนะนำบอกต่อกันมาก็จะกลายมาเป็นลูกค้าประจำของเราได้ไม่ยาก จะเห็นได้ว่าการตอบรับที่ดีของลูกค้า นั้น ทางเราจึงมีความคิดที่จะจัดให้มีการบริการส่งพิซซาถึงหน้าบ้านเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งสำหรับลูกค้าที่ต้องการความสะดวกสบาย และสามารถอ้อมรอยได้ด้วยเช่นกัน

ความแตกต่างและความแปลกใหม่ในการนำเสนอร้านอาหารในรูปแบบของสไตล์โฮมเมดพิซซาที่ไม่เหมือนใคร ขนาดของร้านจะมีลักษณะปานกลาง ไม่เล็กและไม่ใหญ่ จนเกินไป สามารถนั่งทานที่ร้านได้ 9 โต๊ะ โต๊ะละ 4-5 คน ถ้าไม่สะดวกทานที่ร้านก็สามารถสั่งกลับไปทานที่บ้านก็ได้เช่นกัน ส่วนบริเวณร้านออสเตรเลียนพิซซา เป็นร้านอาหารที่เกิดจากบุคคล 3 คน ที่ได้เคยอาศัยอยู่ที่ประเทศออสเตรเลียในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ด้วยความคลั่งไคล้รสชาติของพิซซานั้น จึงได้มีความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะกลับมาทำธุรกิจอาหารแบบครอบครัวร่วมกัน โดยมีแนวคิดที่จะสร้างโดยรอบจะเป็นที่พักอาศัย อีกทั้งยังมีโรงเรียน และสำนักงานต่างๆ จำนวนมากโดยรอบ

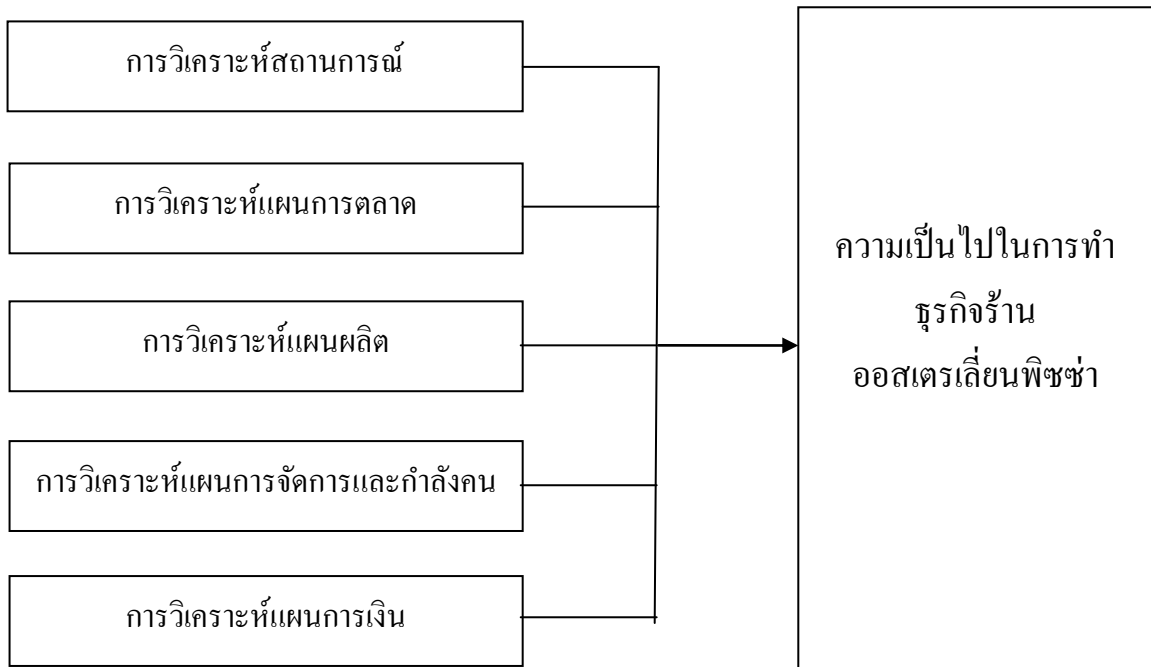
## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านออสเตรเลียนพิซซ่า

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านออสเตรเลียนพิซซ่า

## 1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



## 1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปในการทำธุรกิจร้านออสเตรเลียนพิซซ่า
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาตั้งแต่เดือนเดือนเมษายน – เดือนกรกฎาคม 2556

## 1.6 นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. ร้านออสเตรเลียนพิซซ่า หมายถึง ร้านอาหารที่เน้นขายพิซซ่าเป็นหลักสไตล์ออสเตรเลียน โดยนำเสนออาหารในรูปลักษณะและรสชาติที่แปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค เป็นการนำเอาสูตรต้นแบบของประเทศออสเตรเลียนมาประยุกต์ดัดแปลงพัฒนาให้ถูกปากของคนไทยตามสมัยนิยม

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 (Strengths)

1. ผู้บริหารมีความรู้และประสบการณ์ในการทำอาหารฝรั่งได้เป็นอย่างดี
2. ขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่จนเกินไป มีต้นทุนไม่สูงมาก จึงง่ายต่อการดำเนินธุรกิจ โอกาสที่จะล้มเหลวมีเปอร์เซ็นต์น้อยมาก
3. ได้รับการติดต่อให้ออกร้านมากขึ้น จึงทำให้มีลูกค้าใหม่ๆเข้ามาใช้บริการ
4. เมนูมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ มีการจัดโปรโมชั่นอยู่ทุกเดือน เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า
5. พนักงานสามารถจดจำรายละเอียดของลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ได้เป็นอย่างดีเยี่ยม เช่น ลูกค้าชอบหรือไม่ชอบทานแบบไหน เป็นต้น
6. ความเป็นกันเองของเจ้าของร้านและพนักงาน ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและอยากกลับมาใช้บริการอีก
7. ความรวดเร็วในการให้บริการ รวมไปถึงการปรุงวัตถุดิบรวดเร็วทันใจ
8. ระดับราคาโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางไม่แพงมากจนเกินไป คู่แข่งกับที่ลูกค้าจ่าย ซึ่งเมื่อเทียบกับคู่แข่งโดยตรง เช่น ร้านพิซซ่าฮัท เป็นต้น และคู่แข่ง

ทางอ้อม เช่น ร้านสยามพิซซ่า กับ ร้านดิอเมริกันซ่าแล้วนั้น มีความแตกต่างในเรื่องของรสชาติและการเลือกใช้วัตถุดิบโดยสิ้นเชิง

9. มีการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบและประกอบอาหารในทุกขั้นตอนให้มีคุณภาพอยู่เสมอ รวมไปถึงรสชาติให้ถูกปากคนไทยด้วย
10. ทำเลที่ตั้งเป็นจุดรวมแหล่งธุรกิจ โรงเรียน สำนักงาน และการคมนาคมที่สะดวกสบาย

## 2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ร้านมีขนาดเล็กเกินไป จึงทำให้ไม่สามารถรับลูกค้าได้มากกว่านี้
2. ขาดเทคโนโลยีด้านการผลิต เช่น เตอบพิซซ่า ซึ่งยังไม่ใช้เตอบพิซซ่าโดยแท้จริงของจริงต้องเป็นเตอบถ่านหิน ซึ่งมีราคาแพง เหมาะสมกับร้านที่มีขนาดใหญ่พอสมควร

## 2.3 โอกาส (Opportunities)

1. ยังไม่มีธุรกิจประเภทเดียวในบริเวณพื้นที่เดียวกันอยู่ในรูปแบบการจัดส่งถึงบ้าน ซึ่งมีร้านเราเป็นเจ้าแรก
2. ลูกค้ามีความต้องการให้มีบริการในรูปแบบการจัดส่งถึงบ้าน
3. การเติบโตของตลาดธุรกิจทำร้านอาหารนั้นมีความเจริญมากขึ้น จึงทำให้มีแนวโน้มในการเติบโตมากขึ้นตามไปด้วย

## 2.4 อุปสรรค (Threats)

1. ในปัจจุบันสถานะต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจประกอบการร้านออสเตอร์เลียนพิซซ่า ได้รับผลกระทบจากราคาสินค้าต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น รวมถึงวัตถุดิบในการจัดทำแต่ละครั้ง หากพิจารณาจากปัจจัยดังกล่าวไว้ข้างต้นแล้ว ทำให้ธุรกิจต้องเผชิญกับสถานะและตระหนักทุกครั้งในการจัดเตรียมตัวสต็อกสินค้า ให้มีต้นทุนในการจัดเตรียมต่ำที่สุดเท่าที่ธุรกิจจะทำได้ มิฉะนั้นจะกลายเป็นปัญหาในเรื่องของต้นทุนค่าเสียโอกาส และกลายเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจประกอบกิจการเป็นต้น
2. สินค้าทดแทนมิให้ผู้บริโภคได้เลือกสรรกันมากขึ้น

### 3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

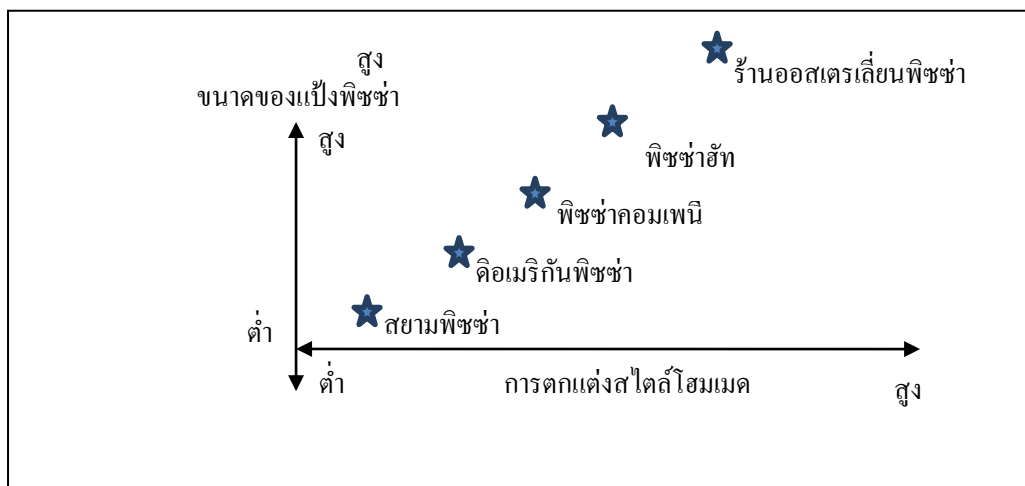
#### 3.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่กลุ่มอายุ 15-24 ปี เป็นนักเรียน นักศึกษา หรือวัยรุ่น ศึกษาอยู่บริเวณโรงเรียนเซนต์ฟรังซิสเซเวียร์หรือบริเวณสถานที่แถบใกล้เคียงได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา นครนายก เป็นต้น เป็นกลุ่มที่ชื่นชอบและรักในการรับประทานพิซซ่าเป็นอย่างมาก ซึ่งมาจากสูตรต้นตำหรับสไตล์ออสเตรเลียน โดยแท้ ตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการจากราคาและคุณภาพที่ได้รับจากตัวสินค้าและการได้รับการบริการเป็นสำคัญ

#### 3.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

ทางธุรกิจร้านออสเตรเลียพิซซ่าได้มีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยการวางรูปแบบผลิตภัณฑ์ จากจุด POD หรือ (Point of Difference) โดยใช้แป้งที่มีขนาดพิเศษใช้ในการผลิตพิซซ่าที่มีขนาดเล็กที่สุด ลักษณะของแป้งมี 2 ขนาด ประกอบไปด้วย แป้งหนา 5 นิ้ว และ 7 นิ้ว มีการทำออกมาแบบสไตล์โฮมเมด (การทำพิซซ่าแบบสดๆตั้งแต่ต้นจนจบ) ได้คุณค่าทางโภชนาการครบครัน สดใหม่ รสชาติกลมกล่อม

มีการกำหนดและสร้างรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่งอย่างชัดเจน ทั้งนี้ทางธุรกิจมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ดังรูปภาพต่อไปนี้



## ด้านผลิตภัณฑ์

### อาหารจานหลัก

ร้านอาหาร ออสเตอเลีย่นพิซซ่า ให้บริการอาหารรูปแบบ พิซซ่า มีเมนูหลัก 13 รายการ ได้แก่

1. พิซซ่าหน้าฮาวายเอี้ยน
2. พิซซ่าหน้าแฮม
3. พิซซ่าหน้าเบคอน
4. พิซซ่าหน้าสลามี
5. พิซซ่าหน้าเปปเปอร์โรนี
6. พิซซ่าหน้าผักโขม
7. พิซซ่าหน้ารวมมิตร
8. พิซซ่าหน้าไส้กรอกไก่
9. พิซซ่าหน้าชีฟู้ด
10. พิซซ่าหน้าออสซี่ สเปนเชียล
11. พิซซ่าหน้าซูพรีเม
12. พิซซ่าหน้าผักโขมอบชีส
13. พิซซ่าหน้ามังสวิวัติ

### อาหารจานรอง

ได้แก่ ไอศกรีมทอด, ขนมปังกระเทียม, ขนมปังกระเทียมหน้ารวม, เฟรนช์ฟรายด์, นักเก็ตไก่, นักเก็ตปลา, ทวิสเตอร์ไส้กรอกไก่, พิชตัก, พิชแอนด์ชิพ, กุ้งปลาหมึกชุบเกล็ดขนมปังทอด, และเมนูยอดนิยมนที่ลูกค้าทุกคนต้องสั่ง คือ ชีสทอด และ หอยแมลงภู่นิวซีแลนด์ชุบเกล็ดขนมปังทอด

## ด้านราคา (Price)

ชื่อรายการอาหาร	ราคา(บาท)	
	ขนาดแป้ง 5 นิ้ว	ขนาดแป้ง 7 นิ้ว
<b>1. อาหารหลัก(Main Dish)</b>		
1) พิซซ่าหน้าฮาวายเอี้ยน	99	219
2) พิซซ่าหน้าแฮม	99	219
3) พิซซ่าหน้าเบคอน	99	219
4) พิซซ่าหน้าสลามี	99	219
5) พิซซ่าหน้าเปปเปอร์โรนี	99	219
6) พิซซ่าหน้าผักโขม	99	219
7) พิซซ่าหน้ารวมมิตร	99	219
8) พิซซ่าหน้าไส้กรอกไก่	99	219
9) พิซซ่าหน้าชีฟู้ด	99	219
10)พิซซ่าหน้าออสซี่ สเปนเชียล	99	219
11)พิซซ่าหน้าซูพรีเม	99	219

12) พิซซ่าหน้าผักโขมอบชีส	99	219
13) พิซซ่าหน้ามั่งสวิรติ	99	219
<b>2. อาหารจานรอง</b>		
1) หอยแมลงภู่นิวซีแลนด์ชุบเกล็ดขนมปังทอด		149
2) กุ้งปลาหมึกชุบเกล็ดขนมปังทอด		159
3) นักเก็ตไก่		59
4) นักเก็ตปลา		59
5) พิซซ่าตีก		59
6) ชีสทอด		69
7) เฟรนช์ฟรายด์		59
8) ทวิสเตอร์ไส้กรอกไก่		69
9) ขนมปังกระเทียม		30
10) ขนมปังกระเทียมหน้ารวม		59
11) ไอศกรีมทอด		49
12) น้ำดื่ม (รวมโค้ก , น้ำเปล่า)		35

### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

#### ระยะแรก

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย ร้านอาหารออสเตรเลียเลียนพิซซ่า เลือกใช้ช่องทางตรง คือทางร้านจะบริการลูกค้า โดยบริการรูปแบบร้านอาหารประเภท Stand alone ผู้บริโภคมารับบริการจากทางร้านได้โดยตรง ร้านตั้งอยู่ในตึกอยู่เลขที่ T1/3 โครงการ Pop Island เมืองทองธานี 166/30 หน้าอาคาร T1 ติดกับโรงเรียนเซนต์ฟรังซิสเซเวียร์ นนทบุรี และมีที่จอดรถในบริเวณด้านหน้าและด้านหลังของร้าน วัตถุประสงค์ที่เลือกทำเลที่ตั้งดังกล่าว เพราะเป็นแหล่งศูนย์รวมของกลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นทำเลทองในการทำธุรกิจ ทำให้การแข่งขันของร้านอาหารประเภทดังกล่าวเป็นที่น่าสนใจและสามารถทำกำไรได้สูงสุด รวมถึงความสะดวกในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบการผลิตทั่วไป

การตกแต่งรูปแบบร้าน เน้นสไตล์โฮมเมด เลือกใช้โทนสีขาวออกครีม มีการตกแต่งด้วยต้นไม้เพื่อสร้างบรรยากาศสบายๆ เหมือนได้นั่งทานพร้อมกับครอบครัว



### ระยะกลาง

การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การพัฒนารูปแบบการจัดส่งแบบเดลิเวอรี่ที่บริการจัดส่งทั่วทุกสถานที่ให้มีการบริการจัดส่งมากขึ้น และครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสูงสุด

### ระยะยาว

เมื่อกิจการดำเนินงานจนเติบโตได้ในระยะที่สมควร กิจการจะทำการขยายสาขาจากเดิมที่มีเพียง 1 สาขา ขยายสาขาไปยังสาขาที่ 2 ที่มีกลุ่มเป้าหมายประเภทเดียวกัน

### **กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)**

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. ลงโฆษณาในอินเทอร์เน็ต ตามเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง
  2. ลงโฆษณานิเทศสารที่เกี่ยวข้อง
  3. จัดทำใบปลิวแนะนำสินค้าและโปรโมชั่นจัดส่งไปตามสถานที่ต่างๆ
  4. การจัดกิจกรรมร่วมกับธนาคารเกี่ยวข้องในการชำระสินค้า
  5. จัดทำบัตรสมาชิก (member card) ใช้เป็นส่วนลดได้ในการเข้ามาใช้บริการทุกครั้ง
  6. จัดทำป้ายชื่อและตราสัญลักษณ์ของทางร้านเป็นกล่องไฟให้สะดุดตาเห็นเด่นชัด
  7. การลงโฆษณาผ่านทางโทรทัศน์รายการชื่อดัง เช่น รายการออร์รอยร้าน และรายการตลาดสดสนามเป้า เป็นต้น
  8. การโฆษณา ณ จุดขาย ถือเป็นวิธีการการโฆษณาที่สามารถกระตุ้นความต้องการซื้อสินค้าได้เป็นอย่างดี โดยทำการโฆษณา ณ จุดขายตลอดทั้งปี
- จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 228,300 บาท และปีที่ 2 เท่ากับ 239,715 บาท

### **4. การวิเคราะห์แผนการผลิต**

#### กระบวนการการสั่งซื้อ

1. การสั่งซื้อวัตถุดิบ ร้านออสเตรเลียนจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบในการผลิตพิซซ่าจากโรงงาน อาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันพุธของสัปดาห์ โดยจะสั่งซื้อวัตถุดิบจำพวก ชีส แป้ง ซอสพิซซ่า และให้ผู้ค้าหรือทางโรงงานเป็นคนจัดส่งวัตถุดิบให้กับทางร้าน ออสเตรเลียนพิซซ่า ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ จะสั่งซื้อจากห้างค้าส่ง แมคโครรายใหญ่ วัตถุดิบหลักจะถูกจัดส่งเข้ามาภายในร้านก่อนเวลา 12.00 น.

2. การรับวัตถุดิบ ผู้ค้าจะนำวัตถุดิบมาส่งที่ร้านออสเตรเลียนพิชซ่าก่อนเวลา 12.00 น. หลังจาก ผู้ค้านำวัตถุดิบมาส่งแล้ว ทางร้านออสเตรเลียนพิชซ่าจะมีผู้จัดการร้านเป็นคนรับเรื่องและตรวจสอบทั้งหมด

3. การตรวจเช็ควัตถุดิบ หลังจากที่เจ้าของร้านทำการรับสินค้าแล้ว ก็จะต้องตรวจสอบวัตถุดิบก่อนทำการเซ็นรับของว่า มีของชำรุดหรือของเน่าเสียปะปนมาหรือไม่ ถ้ามีทางผู้จัดการร้านจะต้องส่งคืนให้กับผู้ค้าทันที ในกรณีที่ผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่สามารถส่งวัตถุดิบทันในวันนั้น จะทำการสั่งซื้อจากผู้ขายปัจจัยการผลิตรายอื่นแทน และต้องตรวจสอบด้วยว่า มีวัตถุดิบที่สั่งซื้อถูกต้องครบตามจำนวนหรือไม่ ถ้าไม่ถูกต้องจะต้องแจ้งให้กับทางผู้ค้าทราบโดยทันที

4. การคัดแยกวัตถุดิบ เป็นขั้นตอนหลังจากที่ทำการตรวจสอบวัตถุดิบเป็นที่เรียบร้อยแล้วว่าวัตถุดิบที่รับเข้ามา นั้น ไม่มีในเรื่องของความเสียหายต่อวัตถุดิบที่เกิดขึ้น ดังนั้นแม่ครัวจะทำการคัดแยกวัตถุดิบ แต่ละชนิด ไม่ว่าจะเป็น แป้ง ชีส ซอส หรือ ผักและของสดต่างๆ ควรจะคัดแยกไว้ให้เป็นหมวดหมู่ ควรเพื่อเตรียมพร้อมที่จะนำวัตถุดิบต่างๆ มาจัดเตรียมในขั้นต่อไป

5. การหั่นวัตถุดิบ ในส่วนของผักและของสดที่ผ่านการคัดแยกมานั้น จะนำมาล้างและหั่นตามที่ได้ประมาณการไว้ และในส่วนของ การล้างวัตถุดิบ หลังจากที่ทำหั่นวัตถุดิบเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จะต้องนำวัตถุดิบทั้งหมดที่ได้หั่นเตรียมไว้ มาล้างทำความสะอาดให้เรียบร้อย หลังจากนั้นจึงเตรียมภาชนะในการจัดเก็บวัตถุดิบต่างๆ ให้พร้อมเพื่อที่จะทำการเก็บวัตถุดิบให้เป็นหมวดหมู่

6. การจัดเก็บวัตถุดิบเข้าสู่แช่ ในส่วนนี้จะเป็นกระบวนการสุดท้าย ผู้ช่วยแม่ครัวต้องทำการจัดเก็บวัตถุดิบต่างๆ เข้าสู่แช่ หลังจากการล้างทำความสะอาดวัตถุดิบเรียบร้อยแล้ว ผักและของสดต่างๆ จะทำการจัดเก็บเข้าสู่แช่ ในอุณหภูมิที่ 2 องศาเซลเซียส เพื่อรักษาความสดของของสดและผัก

#### ตารางนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า

ประเภทวัตถุดิบ	ระยะเวลาสั่งซื้อล่วงหน้า(วัน)
เนื้อแป้ง	7 วัน
ผัก	1 วัน
เครื่องปรุง	7 วัน
ชีส	7 วัน
อื่นๆ	7 วัน

### การผลิตอาหารจานหลักพิซซ่าหน้าต่างๆมีกระบวนการผลิตตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เตรียมแป้งพิซซ่า ที่ได้จากการขั้นตอนการผลิตแป้ง พักไว้เตรียมตกแต่งหน้าตาและรสชาติ

2. นำวัตถุดิบต่างๆ อาทิ เบคอน แสม สับปะรด ไข่กรอก ฯลฯ และชีส มาเตรียมไว้ใส่ภาชนะตามที่กำหนดในปริมาณข้างต้น

3. นำแผ่นชีสมาขยออกเป็นแผ่นฝอยๆเส้นเล็ก หลังจากได้เส้นชีสที่มีขนาดเป็นเส้นฝอยแล้ว นำมาพักเตรียมไว้ ใช้เวลาในการหั่นประมาณ 1 นาที

4. นำวัตถุดิบที่จัดเตรียมไว้ทั้งหมด มาตกแต่งหน้าแป้ง เรียงจากวัตถุดิบต่างๆเช่น เบคอน แสม สับปะรด ไข่กรอก ฯลฯ วางเรียงสลับไปมาเพื่อสร้างความสวยงามชวนน่ารับประทาน พร้อมกับทาซอสสูตรพิเศษของร้านออสเตอร์เลียนพิซซ่า ลงบนตัวแป้ง

5. นำเส้นชีสที่หั่นเป็นฝอยเล็กๆ มาโปรยลงบนหน้าพิซซ่า จัดแต่งให้สวยงาม

6. หลังจากการจัดเตรียมขั้นตอนต่างๆเสร็จเรียบร้อยแล้ว นำพิซซ่าเข้าเตาอบใช้เวลาอบประมาณ 7-10 นาที ได้พิซซ่ากลิ่นที่หอมหวานความยืดหยุ่นของชีส ส่วนผสมของวัตถุดิบต่างๆเช่น เบคอน แสม สับปะรด ไข่กรอก ฯลฯ ชวนให้บรรดาผู้คนที่ต่างหลงใหลและอยากลิ้มลองเป็นต้น

### กระบวนการขั้นตอนการให้บริการ

1. การต้อนรับลูกค้า เมื่อลูกค้าเข้า / ออก ร้าน

- เมื่อลูกค้าก้าวเข้ามาในร้าน พนักงานทุกคนในร้านกล่าวพร้อมกันว่า “ยินดีต้อนรับ/ยินดีต้อนรับค่ะ”
- เมื่อลูกค้าก้าวออกนอกร้าน พนักงานทุกคนในร้านกล่าวพร้อมกันว่า “ขอบคุณมากครับ/ขอบคุณมากค่ะ”
- พนักงานต้อนรับนำลูกค้าไปยังโต๊ะตามที่ลูกค้าร้องขอหรือเลือกโต๊ะที่เหมาะสมกับจำนวนลูกค้า

2. การรับคำสั่งอาหาร

- พนักงานนำรายการอาหารมามอบให้กับลูกค้าพร้อมแนะนำรายการอาหารพิเศษสำหรับลูกค้าใหม่อาจต้องการคำแนะนำสำหรับลูกค้าเก่าให้พนักงานออกมายืนรออยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงและเตรียมพร้อมเมื่อลูกค้าเรียกสามารถเข้ารับคำสั่งได้ทันที

- สอบถามลูกค้าถึงเครื่องดื่มนำมาบริการก่อนหากลูกค้าไม่ต้องการให้รับคำสั่งรายการอาหารพร้อมเครื่องดื่มตามปกติ
- จดรายการอาหารลงในใบรับรายการอาหารซึ่ง 1 ชุดจะมีทั้งหมด 2 แผ่นแผ่นที่ 1 เก็บไว้ที่โต๊ะของลูกค้าแผ่นที่ 2 ส่งไปยังห้องครัวหรือบาร์น้ำ
- ทบทวนรายการอาหารทั้งหมดที่ลูกค้าสั่งหลังจากจบการสั่งอาหารทุกครั้งเพื่อยืนยันความถูกต้อง

### 3. การปรุงอาหาร

- เมื่อพ่อครัว/แม่ครัวและพนักงานบาร์น้ำได้รับรายการอาหารแล้ว ก็จะทำการปรุงอาหารและทำเครื่องดื่มตามออร์เดอร์ของลูกค้า เมื่อทำเสร็จพ่อครัวและพนักงานบาร์น้ำจะวางอาหารและเครื่องดื่มที่หน้าเคาน์เตอร์แล้ววางบิลอาหารไว้เพื่อให้พนักงานเสิร์ฟมา肴อาหารไปเสิร์ฟให้กับลูกค้าได้ถูกต้อง

### 4. การเสิร์ฟอาหาร

- เมื่ออาหารและเครื่องดื่มได้ถูกนำออกมาวางที่เคาน์เตอร์แล้วพนักงานเสิร์ฟจะนำอาหารและเครื่องดื่มไปเสิร์ฟให้กับลูกค้า โดยดูจะบิลที่วางอยู่ในถาดว่าเป็นของโต๊ะไหน

### 5. การเก็บเงิน

- พนักงานเก็บเงินตรวจสอบใบรายการอาหารต้นฉบับกับสำเนาใบรายการอาหารที่ส่งให้ลูกค้าแล้วว่าตรงกันหรือไม่ทำการรวมรายการเพื่อเก็บเงินจากลูกค้า
- พิมพ์รายการอาหารพร้อมราคาเพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้า
- พนักงานเก็บเงินส่งใบเรียกเก็บเงินให้กับพนักงานเสิร์ฟ
- พนักงานเสิร์ฟนำไปเรียกเก็บเงินให้ลูกค้าตรวจสอบพร้อมรับเงินสดหรือบัตรเครดิต
- พนักงานเสิร์ฟส่งเงินหรือบัตรเครดิตให้กับพนักงานเก็บเงิน
- พนักงานเสิร์ฟส่งเงินทอนหรือสำเนาสลิปบัตรเครดิตคืนให้กับลูกค้า

#### 6. การเก็บโต๊ะหลังจากลูกค้าใช้บริการ

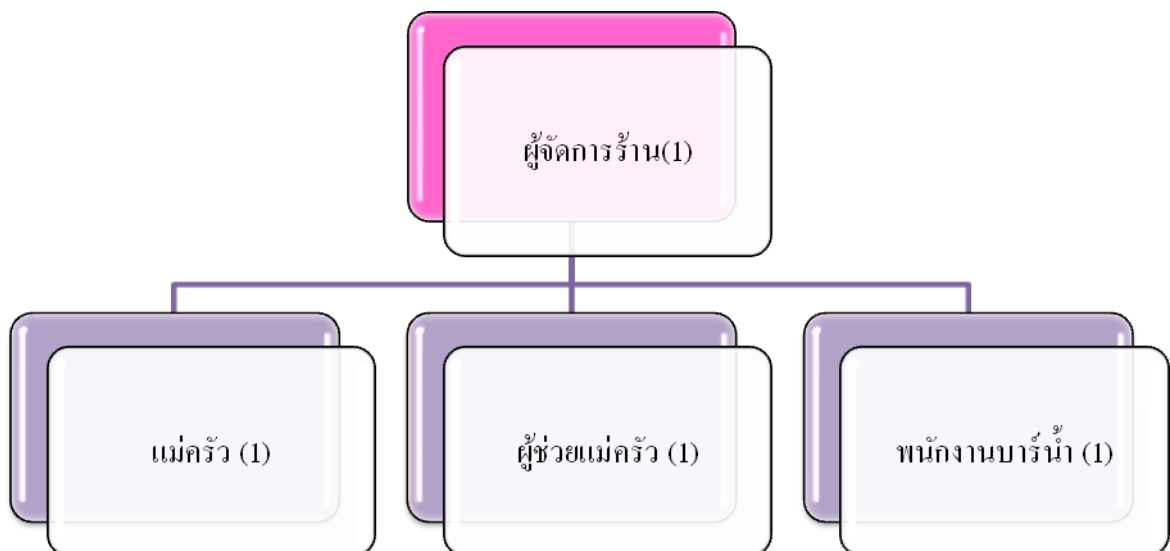
- พนักงานเสิร์ฟจะเก็บโต๊ะหลังจากที่ลูกค้าลุกออกจะโต๊ะกันหมดแล้ว โดยการเก็บชาม/จาน แก้วน้ำ ทำความสะอาดบนโต๊ะ และดูความสะอาดเรียบร้อยในบริเวณโต๊ะของลูกค้า
- พนักงานเสิร์ฟนำชาม/จานที่ใช้แล้วไปยังส่วนทำความสะอาดเพื่อที่จะให้พนักงานล้างจานทำความสะอาด

#### 5. การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

##### โครงสร้างองค์กร

กิจการใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะขนาดขององค์กรมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนักการจัดการโครงสร้างองค์กรในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ภาพแสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart)



## 6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 2,800,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 9,947,691 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 11,105,767.22 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 11,668,832.46 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 12,234,934.83 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 12,842,913.97 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 3,541,292.80 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 4,188,781.07 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 4,427,897.36 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 4,659,989.53 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 4,896,603.95 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 3 ปี 2 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 6,770,352 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 108.83%

## 7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้านออสเตรเลียขนมพิชซ่าภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

## 8. บรรณานุกรม

“การทำพิชซ่า.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://guru.sanook.com/pedia/topic/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%97%E0%B8%B3%E0%B8%9E%E0%B8%B4%E0%B8%8B%E0%B8%8B%E0%B9%88%E0%B8%B2/,2556>.

“การสำรวจยอดขายรายไตรมาส” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SZmQfqZePAJ:service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sale5\\_4.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=th,2556](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SZmQfqZePAJ:service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/sale5_4.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=th,2556)

“ตำนานการกำเนิดพิชซ่า.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://www.dek-d.com/content/lifestyle/4815/,2556>.

[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.everykid.com/nitan2/pizza/,2556>.