

## แผนธุรกิจ ข้าวเกรียบสมุนไพร

ปนัดดา ฉ่ำเฉลียว<sup>1</sup>

### บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท ข้าวเกรียบสมุนไพร เป็นบริษัทที่เปิดดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่าย ข้าวเกรียบสมุนไพรในลักษณะของการนำข้าวเกรียบสมุนไพรเพื่อสุขภาพกลับมาสร้างตำแหน่งใหม่ในตลาดขนมขบเคี้ยวธุรกิจผลิตข้าวเกรียบสมุนไพรพร้อมทาน โดยการนำเอาทั้งเนื้อและน้ำสมุนไพรต่างๆ มาเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตข้าวเกรียบการผลิตภัณฑ์ของเราเน้นเพื่อเสนอแก่ผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพเป็นหลัก และจะขยายตลาดออกไปสู่กลุ่มผู้บริโภคอื่นในอนาคตแผนการผลิต ข้าวเกรียบ จัดทำเพื่อศึกษาประเมินความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจด้านการผลิตข้าวเกรียบสมุนไพร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของขบเคี้ยวความโดดเด่นของข้าวเกรียบสมุนไพรคือใช้สมุนไพรไทยที่หาได้ง่าย ซึ่งมีอยู่ในทุกพื้นที่ของประเทศไทย โดยการนำทุกส่วนของสมุนไพรทั้งน้ำและเนื้อมาผลิตเป็นข้าวเกรียบคุณภาพ ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภคที่เบื่อความจำเจของข้าวเกรียบแบบเดิมๆ

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, ข้าวเกรียบสมุนไพร

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรังสิต

## บทนำ

บริษัท ข้าวเกรียบสยาม จำกัด เป็นบริษัทที่เปิดดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่าย ข้าวเกรียบสมุนไพรในลักษณะของการนำข้าวเกรียบสมุนไพรเพื่อสุขภาพกลับมาสร้างตำแหน่งใหม่ในตลาดขนมขบเคี้ยว เพื่อให้ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาทานข้าวเกรียบสมุนไพร โดยทำการสร้างการรับรู้ในตราสินค้าคุณสมบัติอันพิเศษเป็นที่ปรารถนาของผู้ที่รักสุขภาพ ด้วยสมุนไพรที่แพทย์แผนไทยนิยมใช้และยังเป็นเครื่องปรุงในการทำอาหารไทยหลายๆชนิดด้วย โดยสมุนไพรที่ใช้มีสรรพคุณสารพัด ได้แก่ ลดไขมันและโคเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือด ป้องกันผนังหลอดเลือดหนาและแข็งตัว แก้ท้องอืด ขับลมในระบบทางเดินอาหาร สร้างความสดชื่น นอกจากนี้ด้วยความอร่อย รวมทั้งรูปแบบการดำเนินชีวิตในปัจจุบันต้องทำงานแข่งกับเวลา ทำให้เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคที่ต้องการความอร่อย สะดวกรวดเร็ว ในการทำงานขนมเพื่อความอร่อยแล้วยังดีต่อสุขภาพด้วยการทานขนมข้าวเกรียบสมุนไพร

ธุรกิจผลิตข้าวเกรียบสมุนไพรพร้อมทาน โดยการนำเอาทั้งเนื้อและน้ำสมุนไพรแท้ๆ มาเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตข้าวเกรียบ ซึ่งข้าวเกรียบสมุนไพรของเรานี้ทอดในน้ำมันรำข้าว ซึ่งมีคุณสมบัติประโยชน์ต่อสุขภาพมากมาย ทั้งอุดมไปด้วยวิตามินต่างๆ และยังมีจุดเดือดสูงทำให้ไม่มีไอน้ำมันจากการทอดซึ่งจะเป็นอันตรายต่อสุขภาพ โดยการผลิตกันชนของเราเน้นเพื่อเสนอแก่ผู้บริโภคที่ใส่ใจในสุขภาพเป็นหลัก และจะขยายตลาดออกไปสู่กลุ่มผู้บริโภคอื่นในอนาคต

สำหรับการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 จึงเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจ การเปิดตลาด AEC จะก่อให้เกิด Mutual Recognition Arrangement (MRA) ที่ทำให้การส่งออกผลิตภัณฑ์ง่ายขึ้นกว่าเดิม ต่อไปในอนาคตอาเซียนจะมีมาตรฐานการผลิตสินค้าที่เป็นหนึ่งเดียว ฉะนั้นถ้าสินค้าเราได้มาตรฐาน การสร้างแบรนด์ก็จะทำได้ง่ายขึ้นมาก โอกาสในการเติบโตของผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ จะเป็นไปได้ง่ายขึ้น มีความสะดวกมากขึ้น

## แนวคิดและรูปแบบในการทำธุรกิจ

อาหารเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ในปัจจุบันพบว่าการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และเทคโนโลยี มีผลให้รูปแบบการดำเนินชีวิตของคนเปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งเวลากลายเป็นข้อจำกัดในการดำเนินชีวิตทำให้ชีวิตมีความเร่งรีบมากขึ้น การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้การบริโภคอาหารนอกบ้านและการซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทานมีแนวโน้มสูงขึ้น อีกทั้งปัจจุบันสิ่งแวดล้อมรอบตัวเป็นภัยต่อการดำรงชีวิต ก่อให้เกิดโรคร้ายไข้เจ็บต่างๆ มากขึ้น

ทำให้คนหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ บริโภคอาหารที่มีประโยชน์และดูแลสุขภาพลักษณะจนนำไปสู่การมีภาวะโภชนาการและสุขภาพที่ดี

### วิสัยทัศน์

สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบให้เป็นเลิศทางด้านรสชาติ รูปลักษณ์ มีคุณค่าทางโภชนาการ และเป็นหนึ่งในใจผู้บริโภค

### พันธกิจ

1. มุ่งสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบให้เป็นอาหารเลิศรส มีคุณค่าทางโภชนาการ สะดวกพร้อมรับประทานได้ทันที
2. มุ่งสร้างความแปลกใหม่ และพัฒนาให้เกิดความหลากหลายในรสชาติ และรูปลักษณ์ สีสัน สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
3. เป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบให้มีรูปแบบทันสมัย มีความสร้างสรรค์ และเป็นที่ยอมรับของนานาชาติ

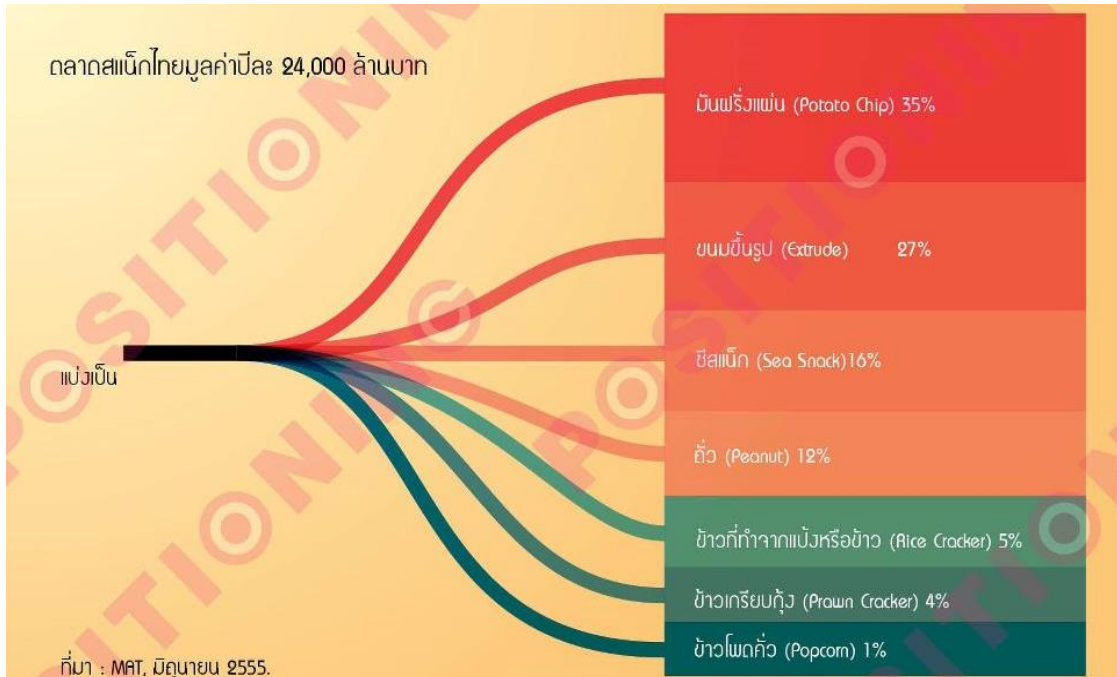
### ตลาดกลุ่มเป้าหมาย

ปัจจุบันตลาดขนมขบเคี้ยวซึ่งถือเป็นอาหารสำเร็จรูปประเภทของกินเล่นหรืออาหารว่างหรือที่คนไทยเรียกว่า “สแน็ค” (SNACK) นั้นเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมจากคนไทยค่อนข้างสูง โดยเฉพาะผู้บริโภคในกลุ่มเด็กและวัยรุ่นที่ถือเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของสินค้าประเภทนี้ มีการพัฒนารูปแบบสินค้า ทั้งบรรจุภัณฑ์และรสชาติอยู่ตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผู้บริโภคเกิดการจำเจต่อสินค้า ประการสำคัญสินค้าจะต้องมีคุณภาพ จำหน่ายในราคาที่ไม่สูงนัก จึงจะสามารถครองใจผู้บริโภคได้ ในปัจจุบันจะสังเกตเห็นได้ว่าของว่างประเภทขนมขบเคี้ยวหรือ SNACK นั้นได้รับความนิยม บริโภคในชีวิตประจำวันในกลุ่มคนไทยมากขึ้นเป็นลำดับในทุกโอกาสและสถานที่ อาทิ การรับประทานเล่น เมื่ออยู่บ้าน การรับประทานในช่วงที่กำลังชมภาพยนตร์ หรือในช่วงเดินทางท่องเที่ยว

สำหรับประเภทของขนมขบเคี้ยว หรือ SNACK ที่มีอยู่ในปัจจุบันมีอยู่หลายชนิด เป็นประเภทขนมชิ้นรูป หรือ ขนมอบกรอบ (Extruded) ทำจากแป้งนำมาอบกรอบ อาทิ แป้งข้าวเจ้า แป้งข้าวเหนียว แป้งสาลี แป้งข้าวโพด เพิ่มรสชาติโดยการปรุงรสด้วยส่วนผสมอื่นๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 6 ประเภทใหญ่ๆ คือ

- มันฝรั่งทอด ทำจากมันฝรั่งทั้งที่เป็นห้วมันฝรั่งนำมาหั่นเป็นชิ้นบางๆ (Slice) หรือแป้งมันฝรั่ง
- ปลาสวรรค์ ผลิตจากแป้งและปรุงรสด้วยเนื้อปลา
- ถั่ว ผลิตจากถั่วต่างๆ อาทิ ถั่วลิสง ถั่วดินเตา เม็ดมะม่วงหิมพานต์อัลมอนด์

- ข้าวเกรียบกุ้ง ผลิตจากแป้งที่ปรุงรสด้วยกุ้ง
- ปลาหมึก ผลิตจากปลาหมึกแห้งมีการปรุงรส
- ข้าวโพด ผลิตจากข้าวโพดคั่วสุกมีการเพิ่มรสชาติต่างๆ เช่น กาแฟ เนย คาราเมล



ตลาดเป้าหมาย (Target market) จะเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นประชากรนักเรียนหรือนักศึกษาวัยรุ่น จนถึงคนวัยทำงาน ทั้งเพศชาย และเพศหญิง มีช่วงอายุประมาณ 18 - 45 ปี ที่ชื่นชอบความทันสมัย และความสะดวกสบาย แต่ใส่ใจในสุขภาพ รวมถึงมีอำนาจในการซื้อ

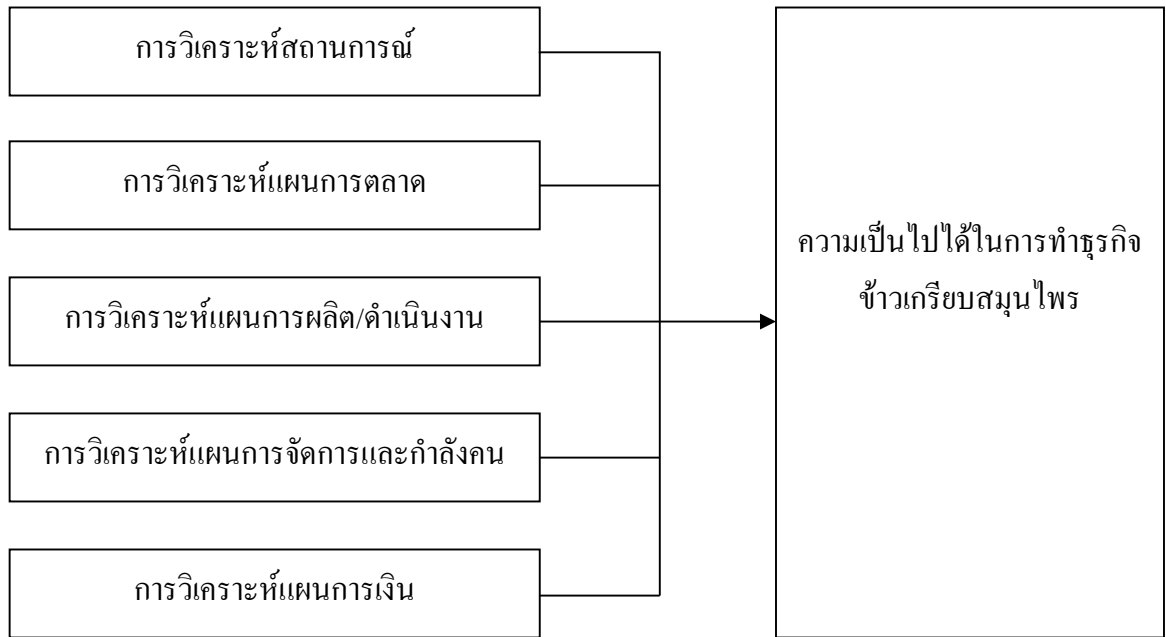
#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

ในปัจจุบันอาหารเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ในปัจจุบันพบว่า การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และเทคโนโลยี อีกทั้งเวลากลายเป็นข้อจำกัดในการดำเนินชีวิตทำให้ชีวิตมีความเร่งรีบมากขึ้น ทำให้การบริโภคอาหารนอกบ้านและการซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทานมีแนวโน้มสูงขึ้น อีกทั้งปัจจุบันสิ่งแวดล้อมรอบตัวเป็นภัยต่อการดำรงชีวิต ก่อให้เกิดโรคร้ายไข้เจ็บต่างๆ มากขึ้น ทำให้อายุการศึกษาการทำอาหารที่ทานง่ายและให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพโดยเป็นอาหารที่คนทั่วไปชอบรับประทานกันบ่อยๆ ได้มีการปรับรูปแบบสินค้าให้มีความหลากหลายและมีหลายรสชาติให้เลือก อีกด้วย

**ขอบเขตของการศึกษา**

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ข้าวเกรียบสมุนไพร
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษา 4 เดือน ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ – เดือนพฤษภาคม 2558

**กรอบแนวคิดในการศึกษา**



**ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจข้าวเกรียบสมุนไพร

**นิยามศัพท์**

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. ข้าวเกรียบสมุนไพร หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารที่ทำจากแป้งเป็นส่วนประกอบหลัก อาจมีส่วนประกอบของผักและผลไม้ที่เป็นพืชสมุนไพร บดผสมให้เข้ากับเครื่องปรุงรส แล้วทำให้เป็นรูปทรงตามที่ต้องการ นึ่งให้สุก ตัดให้เป็นแผ่นบางๆ นำไปทำให้แห้งด้วยแสงแดดหรือวิธีอื่นที่เหมาะสม อาจทอดก่อนบรรจุหรือไม่ก็ได้

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กรโดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

#### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ทั้งในเรื่องของส่วนผสม และบรรจุภัณฑ์

2. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่ส่งเสริมสุขภาพ

3. สามารถเก็บไว้ได้นาน

4. บรรจุภัณฑ์สะอาด ปลอดภัยในการบริโภค

5. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าใช้แล้วหมดไป ราคาขายต่อหน่วยต่ำ ส่งผลให้เกิดการซื้อซ้ำได้ง่าย

6. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ แต่เมื่อแปรรูปแล้วสามารถขายได้ราคาสูง ทำให้กำไรสูง

7. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในตลาด ยังมีอัตราการเจริญเติบโตค่อนข้างสูง

8. บริษัทมีผู้มีความรู้ความสามารถและเชี่ยวชาญในด้านอุตสาหกรรมอาหารเป็นผู้ควบคุมการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์

9. บริษัทมีผู้แทนจำหน่ายที่มีเป็นผู้มีประสบการณ์สูงในการกระจายสินค้าอุปโภคบริโภค ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการบริหารจัดการการขนส่งและการกระจายสินค้า

## 10. โรงงานตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ

### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ผลិតภัณฑ์แตกหักง่าย ต้องใช้ความระมัดระวังในการขนส่ง
2. ผลิตภัณฑ์ต้องใช้แรงงานคนในการผลิตเป็นหลัก จึงต้องแบกรับความเสี่ยงเรื่องค่าแรงงานที่อาจปรับขึ้นได้ตลอดเวลา
3. เป็นสินค้าใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย

### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. สินค้ายังเป็นที่ต้องการของตลาดและยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ยังเหลือพอให้ผู้เล่นเจ้าใหม่เข้ามาแบ่งส่วนการตลาดอยู่
2. กระแสการนิยมสินค้าไทย ทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ
3. กระแสการนิยมสินค้าที่ส่งเสริมสุขภาพ ทำให้สินค้าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้เร็ว
4. เนื่องจากรัฐบาลไทย สนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายย่อยหน้าใหม่เข้าสู่ตลาด จึงปรับลดดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อ SME ส่งผลให้องค์กรสามารถลดภาระดอกเบี้ยลงได้

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. คู่แข่งในลักษณะของธุรกิจมีความแข็งแกร่ง
2. ไม่มีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (Brand Loyalty) ถูกค้าเปลี่ยนไปซื้อตราสินค้าอื่นๆง่ายเนื่องจากสินค้านี้มีราคาค่อนข้างต่ำ (Switching Cost)
3. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่ใช้วัตถุดิบหลักจากพืชสมุนไพร ซึ่งต้องเป็นไปตามฤดูกาล ทั้งในแง่ของปริมาณและคุณภาพของสมุนไพรที่เลือกใช้
4. ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่ใช้วัตถุดิบหลักจากการเกษตร ฉะนั้นราคาวัตถุดิบจะผันผวนตามฤดูกาล

#### ● การวิเคราะห์แผนการตลาด

ความพยายามส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาลส่งผลให้นักท่องเที่ยวหันมาสนใจประเทศไทยเดินทางมาท่องเที่ยวเรียนรู้วัฒนธรรมและอาหารไทยก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ติดอันดับความชื่นชอบของนักท่องเที่ยวจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับสังคมที่มีการรับเข้ามาของวัฒนธรรมต่างชาติ

ทางด้านสังคมการรับวัฒนธรรมต่างชาติเข้ามาในสังคมไทย ปัจจุบันถือว่าเป็นเรื่องปกติธรรมดา และเมื่อการรับวัฒนธรรมต่างชาติที่เข้ามาอย่างรวดเร็วส่งผลให้คนในสังคมปัจจุบัน

ชิมรสชาติแตกต่างกันอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการแต่งตัว ทักษะคิด รวมไปถึงวัฒนธรรมการรับประทานอาหาร

การรับประทานอาหารที่สะดวก ได้สารอาหารครบจึงเป็นทางเลือกอันดับต้นๆ ที่คนในยุคปัจจุบันหันมาสนใจ เนื่องจากมีเวลาที่จำกัด จึงหันมาใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น จึงเป็นทางเลือกอันดับแรกๆ ที่คนในสังคมยุคปัจจุบันให้ความสนใจ เพราะเนื่องจากจะรับประทานอาหารสะดวก ซื้อง่าย มีบรรจุภัณฑ์ในรูปแบบที่ทันสมัย และยังได้คุณค่าทางสารอาหารครบตามหลักโภชนาการ โดยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทุกชนิดปลอดภัยมีปลอดภัยสูง ปลอดภัยระดับสูงที่ผู้บริโภคที่ได้รับประทานจะได้ทั้งประโยชน์และคุณค่าทางโภชนาการในทุกคำ และสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจอาหาร คือ แหล่งวัตถุดิบที่ ข้าวเกรียบสมุนไพร มีการติดต่อกับผู้ผลิตที่มีศักยภาพและได้มาตรฐานทุกครั้ง โดยมีผู้ผลิตวัตถุดิบหลากหลายแหล่ง ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่จะมีต้นกำเนิดที่ประเทศไทย ส่งผลให้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ หรือวัตถุดิบขาดตลาดจึงไม่มีผลกระทบต่อข้าวเกรียบสมุนไพร และเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว ข้าวเกรียบสมุนไพร มีความได้เปรียบกว่าในด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากความหลากหลายของสินค้า มีให้เลือกได้หลากหลายรสชาติ สำหรับในด้านของผลิตภัณฑ์ ทางองค์กรมีผู้เชี่ยวชาญทางด้านโภชนาการ ซึ่งสามารถวิเคราะห์ และปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้ตลอดเวลา รวมถึงศึกษาวิเคราะห์หาประโยชน์จากวัตถุดิบพื้นบ้านของไทยมาประยุกต์เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ผู้บริโภค

สำหรับการแข่งขันในตลาดขนมขบเคี้ยวที่ยังคงทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างรุนแรงกำลังซื้อของประชาชนลดลงประกอบกับต้นทุนการผลิตไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ที่ปรับเพิ่มสูงขึ้นในขณะที่การขึ้นราคาไม่สามารถกระทำได้ง่ายนักแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวจึงประกอบไปด้วย

**1. การออกรสชาติใหม่ๆ รวมทั้งการพัฒนา รูปแบบของบรรจุภัณฑ์และขนาดของผลิตภัณฑ์** สินค้าประเภทขนมขบเคี้ยวนี้กลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ได้แก่กลุ่มเด็กและวัยรุ่นที่ชอบลองของใหม่ลักษณะสินค้าจะเกิดง่ายแต่ก็หายไปจากตลาดได้ง่ายเช่นกันดังนั้นการออกรสชาติตลอดจนถึงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอจะช่วยให้ผู้บริโภคไม่เกิดความจำเจในสินค้านั้นสินค้านั้นบ้างยี่ห้อที่มีการทำกิจกรรมด้านการตลาดอย่างต่อเนื่องและสินค้าเป็นที่นิยมในรสชาติอยู่แล้วก็จะอยู่รอดในตลาดได้นาน

**2. การแบ่งกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน** เพื่อความสะดวกในการเจาะกลุ่มตลาดและวางตำแหน่งสินค้าว่าจะเป็กลุ่มเด็กวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่จะช่วยให้ผู้ประกอบการวางแผนด้านการตลาดได้อย่างตรงเป้าหมาย



3. ช่องทางการจัดจำหน่าย จะต้องมีการกระจายสินค้าที่ดีมีประสิทธิภาพซึ่งแต่เดิมนั้นสินค้าประเภทขนมขบเคี้ยวมีการพึ่งพาร้านค้าปลีกทั่วไปในการกระจายสินค้าเป็นส่วนใหญ่แต่ต่อจากนี้ไปผู้ประกอบการจำเป็นต้องหันมาพิจารณาช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าสมัยใหม่ที่เข้าถึงพฤติกรรมกลุ่มผู้ซื้อสมัยใหม่ อาทิ ร้านมินิมาร์ทและซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งปัจจุบันมีการขยายตัวเข้ามายังแหล่งชุมชนเพิ่มขึ้น

4. ขยายตลาดไปยังต่างประเทศ ซึ่งตลาดที่น่าสนใจได้แก่ประเทศในแถบอินโดจีน เนื่องจากมีประชากรรวมกันสูงถึงประมาณ 135 ล้านคน อีกทั้งพฤติกรรมของคนในกลุ่มประเทศเหล่านี้เริ่มจะรับเอาวัฒนธรรมการรับประทานขนมขบเคี้ยวเช่นเดียวกับประเทศในแถบตะวันตกประการสำคัญนั้นคือมีค่าขนส่งที่ถูกลงและสะดวกเนื่องจากอยู่ใกล้ชิดติดกับประเทศไทย

#### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)

ข้าวเกรียบสมุนไพร เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของขบเคี้ยวความโดดเด่นของข้าวเกรียบสมุนไพรคือใช้สมุนไพรจริงทั้งน้ำและเนื้อมาผลิตเป็นข้าวเกรียบคุณภาพเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภคที่เพื่อความจำของข้าวเกรียบแบบเดิมๆ ที่ผลิตจากเนื้อสัตว์ โดยเราจะใช้น้ำมันรำข้าวในการทอด น้ำมันรำข้าวสามารถทนความร้อนได้สูงและมีจุดเกิดควันสูงกว่าน้ำมันชนิดอื่น จึงกลายเป็นไอได้ยาก ทำให้ไม่เกิดไอน้ำมันเกาะที่ผลิตภัณฑ์และไม่เห็นหืน ผลิตภัณฑ์จะบรรจุในซองที่ทันสมัย สะอาด ถูกหลักอนามัย เก็บไว้ได้นาน โดยไม่เสียคุณค่าทางอาหาร มีให้เลือกถึง 5 รส คือ

1. ข้าวเกรียบจิง
2. ข้าวเกรียบตะไคร้
3. ข้าวเกรียบกระเทียม
4. ข้าวเกรียบกระเจี๊ยบ
5. ข้าวเกรียบสะระแหน่

#### วัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

##### วัตถุดิบประกอบด้วย

1. สมุนไพรได้แก่ จิง ตะไคร้ กระเทียม กระเจี๊ยบ และสะระแหน่ เป็นวัตถุดิบจากเกษตรกรไทย ซื้อมาจากตลาดไท (ตลาดกลางสินค้าเกษตรแห่งประเทศไทย)
2. แป้งมันสำปะหลัง จากผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น บริษัท สยามควอลิตี้สตาร์ จำกัด

3. เกลือ พริกไทย และผงปรุงรส จากผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น บริษัท เอกชัย พริกไทย จำกัด, บริษัท เกลือเจริญ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท เอ็น.พี.ฟู๊ดส์เทค (ประเทศไทย) จำกัด

4. น้ำมันรำข้าว จากผู้ผลิตภายในประเทศ เช่น บริษัท ไทยร่วมใจน้ำมันพืช จำกัด  
**บรรจุภัณฑ์**

บรรจุภัณฑ์เป็นซองอลูมิเนียมมีความคงทนมีลักษณะการซีลของปิดทั้ง 3 ด้าน (เปิด 1 ด้านสำหรับบรรจุสินค้าและซีลปิด) สามารถรักษาและปกป้องคุณภาพของสินค้าให้ยาวนานขึ้น เพิ่มสีสันด้วยระบบงานพิมพ์คุณภาพสร้างความน่าสนใจ และความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค

- การวิเคราะห์แผนการผลิต

กระบวนการผลิต



### รายละเอียดขั้นตอนการผลิต

1. คัดเลือกสมุนไพรที่ได้ตามคุณภาพ สดใหม่
2. ปอกเปลือก และหั่น แล้วนำมาปั่นจนละเอียดเป็นเนื้อเดียวกัน แล้วนำไปต้มจนสุก
3. จัดเตรียมส่วนผสมทุกชนิดตามปริมาณที่กำหนดไว้ในสูตร
4. นำน้ำสมุนไพรที่ต้มสุกไปผสมกับแป้งมันสำปะหลัง เติมเกลือ พริกไทย และผงปรุงรส คลุกเคล้าจนเข้ากัน แล้วนำไปใส่เครื่องผสม นวดแป้งให้เข้ากัน
5. ปั้นแป้งเป็นแท่งกลมๆ แล้วนำไปนึ่งจนสุก
6. นำแป้งที่นึ่งจนสุกแล้วไปแช่เย็นนาน 1 วัน เพื่อให้สามารถหั่นได้ง่ายขึ้น
7. หั่นข้าวเกรียบเป็นแผ่นบางๆ ด้วยเครื่องหั่น
8. บรรจุข้าวเกรียบที่หั่นแล้วใส่ถาดพลาสติกแล้วนำไปอบนาน 8 ชั่วโมง ที่อุณหภูมิ 60-70 องศา
9. พักไว้ใน stack ห้องแอร์ นาน 2 วันก่อนการทอด
10. ทอดข้าวเกรียบด้วยเครื่องทอด โดยใช้น้ำมันร้อน จนข้าวเกรียบพองฟู ตักขึ้น
11. บรรจุข้าวเกรียบลงห่อพร้อมจำหน่าย

### คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ

1. ลักษณะทั่วไป : ข้าวเกรียบพร้อมบริโภคนึ่ง ต้องเป็นแผ่นบางกรอบ มีการพองตัวดี และสม่ำเสมอ ไม่มีชิ้นที่ไหม้เกรียมอาจแตกหักได้เล็กน้อย
2. สี : ต้องมีสีที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้ และสม่ำเสมอ
3. กลิ่นรส : ต้องมีกลิ่นรสเฉพาะของส่วนประกอบที่ใช้ และปราศจากกลิ่นอื่นที่ไม่พึงประสงค์ เช่น กลิ่นอับ กลิ่นหืน
4. สิ่งแปลกปลอม : ต้องไม่พบสิ่งแปลกปลอมที่ไม่ใช่ส่วนประกอบที่ใช้ เช่น เส้นผม ชิ้นส่วนหรือปฏิกูลจากมนุษย์หรือสัตว์ ดิน ทราย กรวด
5. ความชื้น : ข้าวเกรียบพร้อมบริโภคนึ่ง มีความชื้นไม่เกินร้อยละ 4 โดยน้ำหนัก

#### ● การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

เครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมการดำเนินงานที่สำคัญ คือ การกำหนดผลตอบแทนตามผลของการปฏิบัติงาน โดยการใช้ตัววัดผลการทำงาน ที่มีการกำหนดและตกลงกันไว้ล่วงหน้าระหว่างองค์กรและผู้ปฏิบัติงาน

#### การบริหารงานทรัพยากรบุคคล

การบริหารงานทรัพยากรบุคคลแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

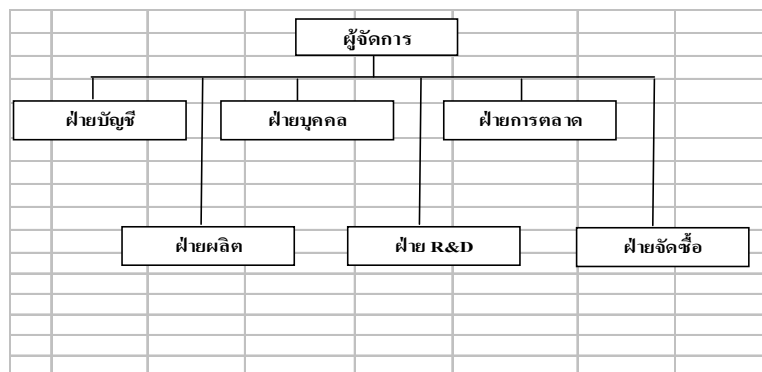
1. การคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับงานและองค์กร
2. การฝึกอบรมและการรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพ
3. การกำหนดผลตอบแทนที่เหมาะสมและจูงใจให้กับบุคลากร  
 การให้ผลตอบแทนเพื่อการดำรงชีวิตขั้นพื้นฐาน เช่น เงินเดือน สวัสดิการต่างๆ
4. การกำหนดผลตอบแทนเพื่อการจูงใจตามผลการปฏิบัติงาน  
 การกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการเลิกจ้าง

● **การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน**

**โครงสร้างองค์กร**

บริษัท ข้าวเกรียบสยาม จำกัด เป็นบริษัทที่เปิดดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายข้าวเกรียบสมุนไพร ในลักษณะของการนำข้าวเกรียบสมุนไพรเพื่อสุขภาพกลับมาสร้างตำแหน่งใหม่ในตลาดขนมขบเคี้ยว เพื่อให้ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาทานข้าวเกรียบสมุนไพร โดยทำการสร้างการรับรู้ในตราสินค้าของคุณสมบัติอันพิเศษเป็นที่ปรารถนาของผู้ที่รักสุขภาพ ด้วยสมุนไพรที่แพทย์แผนไทยนิยมใช้และยังเป็นเครื่องปรุงในการทำอาหารไทยหลายๆ ชนิดด้วย โดยสมุนไพรที่ใช้มีสรรพคุณสารพัด ได้แก่ ลดไขมันและโคเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือด ป้องกันผนังหลอดเลือดหนาและแข็งตัว แก้อาการอักเสบ ขับลมในระบบทางเดินอาหาร สร้างความสดชื่น นอกจากนี้ด้วยความอร่อย รวมทั้งรูปแบบการดำเนินชีวิตในปัจจุบันต้องทำงานแข่งกับเวลา ทำให้ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภคที่ต้องการความอร่อย สะดวกรวดเร็ว ในการทานขนมเพื่อความอร่อยแล้วยังดีต่อสุขภาพด้วยการทานขนมข้าวเกรียบสมุนไพร

**แผนผังองค์กร**



● **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

แผนการเงินถือได้ว่าเป็นแผนที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้บริหารได้ทราบถึงทิศทางในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากผลการดำเนินงานในอดีต และ

สามารถใช้ในการวางแผนระดมทุนในการดำเนินธุรกิจรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต และมีส่วนสำคัญในการใช้ประกอบการพิจารณาขอสินเชื่อกับทำธุรกรรม การบริหารการ จัดการการเงินที่ดี ควรมีการวางแผนระบบให้รัดกุม สามารถตรวจสอบการควบคุมได้ทุก ขั้นตอน เพื่อจะได้ทราบถึงผลกระทบและปัญหาที่เกิดขึ้นในอดีตและที่อาจจะส่งผลต่อ ธุรกิจในอนาคต แผนการเงินของธุรกิจ ข้างกรียบอบ

#### การพยากรณ์ยอดขาย (Sale Force Composite Forecasts)

บริษัทคาดว่าในปีที่ 1 จะขายได้ 2,300 ถุงต่อวัน และเป็น 840,000 ถุงต่อปี บริษัท ไม่มีหน้าร้านเป็นของตัวเองการจัดจำหน่ายจึงเป็นการจ้างตัวแทนจัดจำหน่าย 100% โดย ยอดขายจะเพิ่มขึ้น 5% ในทุกๆ ปีรายละเอียดตามตารางด้านล่าง

#### เงินทุนหมุนเวียนจากการดำเนินงาน (Net operation working capital : NOWC )

เงินทุนหมุนเวียนจากการดำเนินงาน หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจจัดหา เกี่ยวกับการขาย การซื้อหรือผลิตสินค้าและบริการ โดย ข้างกรียบอบสมุนไพรร(คำนวณใช้ โดย 10% ของยอดขายปีหน้า ตามตารางข้างล่าง

ระยะเวลา	ยอดขาย	NOWC 10 %ของยอดขายปีหน้า	CF
0		2,520,000.00	-2,520,000.00
1	25,200,000.00	2,646,000.00	- 126,000.00
2	26,460,000.00	2,778,300.00	- 132,300.00
3	27,783,000.00	2,917,215.00	- 138,915.00
4	29,172,150.00	3,063,075.75	- 145,860.75
5	30,630,757.50	-	3,063,075.75

ตารางแหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุน

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน		แหล่งที่มาของเงินทุน	
รายการ	บาท	รายการ	บาท
รถยนต์	430,000	ทุนจากผู้ถือหุ้น (ร่วมทุน 4 คน คนละ 7,500 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท )	3,000,000
เครื่องจักร	1,500,000	เงินกู้ระยะยาว	2,000,000
เฟอร์นิเจอร์	200,000		
อุปกรณ์สำนักงาน	350,000		
เงินทุนหมุนเวียน	2,520,000		
<b>รวมแหล่งใช้ไปของเงินทุน</b>	<b>5,000,000</b>	<b>รวมแหล่งที่มาของเงินทุน</b>	<b>5,000,000</b>
โครงสร้างทางการเงิน	ส่วนของผู้ถือหุ้น 60%      หนี้สิน 40%		

ประมาณการต้นทุนการผลิต

- ต้นทุนค่าเสื่อมราคาคิดโดยใช้วิธีเส้นตรง ที่ 20%
- กิจการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรโดยใช้วิธีเส้นตรง
- เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต มีอายุการใช้งาน 5 ปี
- อุปกรณ์และวัสดุสำนักงาน มีอายุการใช้งาน 5 ปี
- ค่าเช่า 600,000 ต่อเดือน

\*\* วัตถุดิบซื้อจากตลาดไท (สมุนไพรมะนาว) และเนื่องจากบริษัทตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบจึงไม่มีปัญหาในการจัดส่ง

ผลการประเมินโครงการ

กิจการมีการจัดหาเงินทุนจากส่วนของเจ้าของจำนวน 3,000,000 บาท และจากการกู้ยืม จำนวน 2,000,000 บาท ซึ่งมีสัดส่วนโครงสร้างทางการเงิน 60%: 40% และ คิดเป็นต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก WACC = 8.15% และจากการประเมินการกระแสเงินสด 5 ปี และประเมิน ด้วยวิธี NPV พบว่า NPV มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV เท่ากับ 191,541,074.38 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 และอัตราผลตอบแทน IRR = 181 % ซึ่งมากกว่าต้นทุน WACC โครงสร้างการลงทุนของกิจการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 8 เดือน ดังนั้น ธุรกิจนี้จึงมีความน่าสนใจในการลงทุน

## สรุปผลการศึกษา

บริษัท ข้าวเกรียบ ดำเนินธุรกิจในการผลิตขนมขบเคี้ยวประเภทข้าวเกรียบสมุนไพร ได้มีการศึกษาตลาดและขั้นตอนในการผลิตข้าวเกรียบจนมีความชำนาญ แต่เนื่องจากบริษัท ข้าวเกรียบสยาม จำกัด เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นใหม่จึงไม่มีแบบแผน กลุ่มผู้วิจัยจึงจัดทำแผนธุรกิจผลิตข้าวเกรียบสมุนไพร Healthy crisp เพื่อใช้เป็นแนวทางในการทำธุรกิจ ด้วยเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในตลาดขนมขบเคี้ยวประเภทสแน็กที่มีมูลค่าตลาดมาก และยังมีพื้นที่ทางตลาดให้ธุรกิจประเภทสแน็กเติบโตได้อีกมาก ทำให้เกิดความสนใจในการวางแผนธุรกิจเพื่อให้ได้เปรียบทางการแข่งขัน และสามารถดำเนินงาน และขยายธุรกิจได้ดังที่ตั้งเป้าหมายไว้

เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มผู้วิจัยจึงใช้โอกาสนี้ในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยใช้กลยุทธ์ การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้กระจายสินค้า รวมถึงการเน้นความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งยุทธวิธีที่ใช้ คือ การพูดคุยกับลูกค้าโดยให้ผู้กระจายสินค้าเป็นตัวกลางในการสื่อสาร เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริง

กลุ่มผู้ศึกษาวิจัยได้จัดทำแผนธุรกิจ ข้าวเกรียบสมุนไพร โดยเชื่อมั่นว่าหากทำตามกลยุทธ์ที่เสนอแนะนี้แล้ว จะสามารถดำเนินธุรกิจ เพิ่มยอดขาย เพิ่มฐานลูกค้า รวมถึงเพิ่มกำไรได้ในระยะยาว และเชื่อมั่นว่ากลยุทธ์ที่จะนำไปปฏิบัติในอนาคตนี้จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จและมั่นคงได้อย่างแน่นอน

## บรรณานุกรม

ธุรกิจไทยจะก้าวอย่างไรในยุค AEC : ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ศูนย์วิจัย

เศรษฐกิจและธุรกิจ. (2556). เข้าถึงได้จาก: <http://www.scbeic.com> (วันที่ค้นข้อมูล : 16 ตุลาคม 2557).

รายงานแนวโน้มธุรกิจ\* ธนาคารแห่งประเทศไทย .(ม.ม.ป.). เข้าถึงได้จาก:

<http://www.bot.or.th> (วันที่ค้นข้อมูล : 17 ตุลาคม 2557).

Management Meaning (ความหมายของการบริหารจัดการ). (ม.ม.ป.). เข้าถึงได้จาก:

<http://blog.eduzones.com/poonpreecha/80416> (วันที่ค้นข้อมูล : 17 ตุลาคม 2557).

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท (ภายในวันเดียว). (2557). เข้าถึงได้

จาก [http://www.dbd.go.th/download/downloads/.../intro\\_step\\_bj\\_establish](http://www.dbd.go.th/download/downloads/.../intro_step_bj_establish)

(วันที่ค้นข้อมูล : 20 ตุลาคม 2557).

โครงสร้างแผนธุรกิจสำหรับSMEs. เข้าถึงได้จาก:

[http://www.smebank.co.th/business\\_plan.php](http://www.smebank.co.th/business_plan.php) (วันที่ค้นข้อมูล : 21 ตุลาคม 2557).

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 2 (มกราคม – มีนาคม 2558)



แผนฉุกเฉิน(Contingency Plan) เข้าถึงได้จาก :

[http://digi.library.tu.ac.th/thesis/ac/0212/18CHAPTER\\_12.pdf](http://digi.library.tu.ac.th/thesis/ac/0212/18CHAPTER_12.pdf) (วันที่ค้นข้อมูล:

22 ตุลาคม 2557).