

**แผนธุรกิจ ตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP**  
น้ำผึ้ง จันทร์คำ<sup>1</sup>

---

**บทสรุปผู้บริหาร**

ปัจจุบันเสื้อผ้า เครื่องแต่งกายของบุรุษ มีเพิ่มมากขึ้นทุกวัน รูปทรงกางเกง หรือ เสื้อผ้ามีการออกแบบมาเพื่อให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด มีกิจการเกี่ยวกับการตัดเย็บเพิ่มมากขึ้น เพราะลูกค้ามีความต้องการสินค้ามากขึ้น แม้ราคาอาจจะสูงตาม ดังนั้นร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP ได้มีการออกแบบและเย็บกางเกงสำหรับบุรุษ รวมถึงการรับผลิตตามแบบ ขนาด ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งงานตัดเย็บกางเกงนี้ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพที่ดี มีการออกแบบให้เหมาะกับบุรุษ ในราคาที่ย่อมเยา และในปัจจุบันเจ้าของร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP ได้มีแนวคิดที่จะขยายร้าน ซึ่งลูกค้าที่มาสั่งซื้อสินค้ามีจำนวนมากขึ้น และต้องการที่จะปรับปรุงระบบการทำงาน เพื่อให้งานที่ได้เสร็จทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ ปัจจุบันกิจการมีแนวโน้มในการเติบโต ทางด้านยอดขายเพิ่มขึ้น โดยมีคำสั่งซื้อสินค้าจากพ่อค้าคนกลางมากขึ้น ทำให้มีการผลิตสินค้ามากขึ้นในแต่ละวัน

ร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP มีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มวัยรุ่น และคนทำงาน อายุ ตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป กิจการตั้งอยู่ที่ 9999 หมู่ 9 ต.บางพูน อ.เมือง จ.ปทุมธานี ซึ่งมีพื้นที่ที่สะดวกในการผลิตสินค้าส่งผู้บริโภคได้จำนวนมาก

วิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ คือ เป็นร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษที่มีความทันสมัย รวมถึงคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม

พันธกิจ คือ คัดเลือกและเสนอแบบกางเกงบุรุษที่ทันสมัย สร้างความพอใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, กางเกงบุรุษ

---

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรังสิต

## บทนำ

ในยุคปัจจุบันเสื้อผ้าถือว่าเป็นปัจจัยสี่ ที่ต้องนำไปใช้ในการดำรงชีวิตในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นวัยรุ่น วัยทำงาน ซึ่งมีความต้องการตามกระแสนิยม ไม่ว่าจะเป็นแฟชั่นเกาหลี แฟชั่นญี่ปุ่น หรือแฟชั่นแบบยุโรป ก็ล้วนเป็นเครื่องแต่งกายที่ทำให้รับรู้ถึงรสนิยม และภาพลักษณ์ของผู้สวมใส่ได้ และมีการทำธุรกิจเกี่ยวกับเสื้อผ้าอยู่เป็นจำนวนมาก

ปัจจุบันมีกลุ่มบุคคลไม่น้อยที่นิยม และพึงพอใจที่จะใช้เสื้อผ้าที่ตัดเย็บแบบ ประณีต ที่มีความหลากหลายของรูปแบบที่แตกต่างกัน แฟชั่นของการเลือกซื้อเสื้อผ้าก็แตกต่างกัน ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ต่างก็เลือกซื้อเสื้อผ้าที่สวยงามเหมาะกับบุคลิก มีความเหมาะสมกับรูปร่างและเหมาะสมกับวัย กางเกงที่ตัดเย็บทั่วไปตามตลาดมีทั้งแบบมีคุณภาพสูง และคุณภาพไม่สูงมากนัก ราคาแตกต่างกันออกไป

ดังนั้น ร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP จึงเล็งเห็นว่า กางเกงบุรุษตามท้องตลาดนั้นมีมากมาย แต่สิ่งที่จะสร้างความแตกต่างจากตลาดนั้น คือ รูปทรง ลวดลาย การออกแบบที่แตกต่าง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นปัจจัยในการเลือกซื้อด้วยเช่นกัน ร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP ได้มีการออกแบบจากความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้สินค้ามีความแตกต่างจากคู่แข่ง ร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP นั้น ได้มีการมุ่งเน้นผลิตกางเกงขาสั้นบุรุษ นอกจากนี้ร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP ได้เล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจนี้ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้มีทั้งลูกค้าส่ง และลูกค้าปลีก รวมทั้งเน้นที่ลูกค้าผู้ชายเป็นหลัก การดำเนินการร้านตัดเย็บกางเกงบุรุษ NP มุ่งเน้นการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย ราคาเหมาะสม เพื่อสร้างความมั่นใจ และความประทับใจแก่ลูกค้า ไม่ว่าลูกค้าต้องการออกแบบรูปทรงพิเศษ หรือว่าแนวแฟชั่น ทางร้านก็จะมีการออกแบบและนำเสนองานต่อไป ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกโดยตรงต่อกิจการทั้งในปัจจุบัน และอนาคต

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

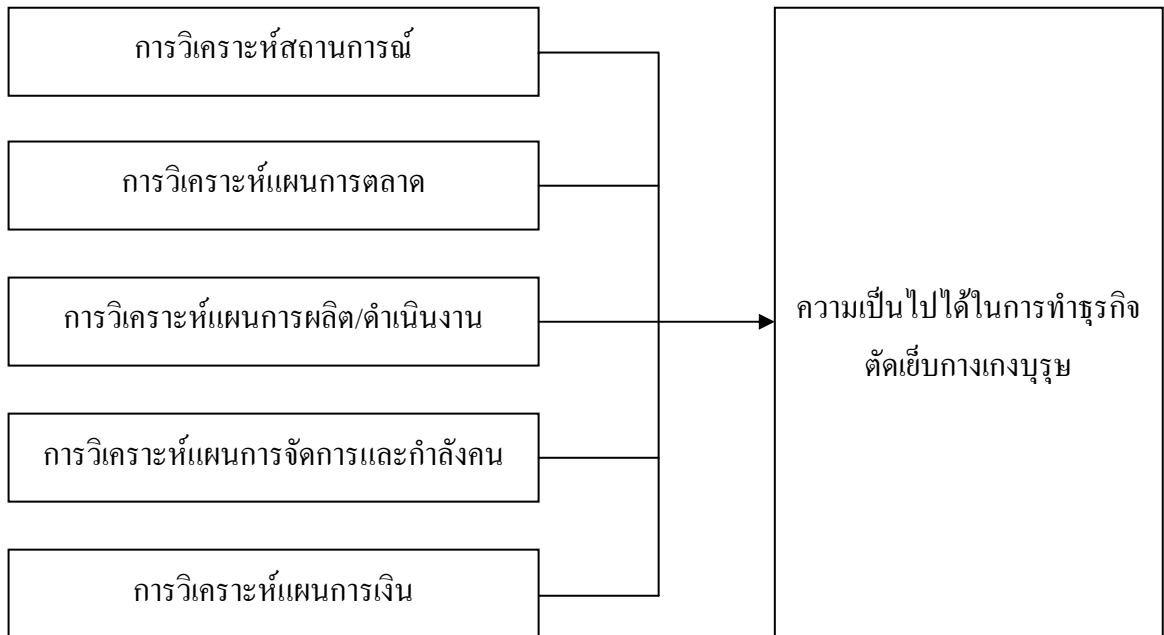
1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจตัดเย็บกางเกงบุรุษ

## ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจตัดเย็บกางเกงบุรุษ
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษตั้งแต่เดือน มกราคม-เดือนมีนาคม

2558

### กรอบแนวคิดในการศึกษา



### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจตัดเย็บกางเกงบุรุษ

### นิยามศัพท์

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

2. ธุรกิจตัดเย็บกางเกงบุรุษ หมายถึง กางเกงขายาวสำหรับผู้ชาย ที่ใช้สวมใส่ในชีวิตประจำวัน เพื่อให้เกิดความมั่นใจ ทันสมัย เหมาะสมกับกาลเทศะ

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์การ

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์การ

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

#### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. พนักงานตัด เย็บ มีความชำนาญ
2. กางเกงตัดเย็บจากผ้าที่มีคุณภาพ มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว
3. สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้เองและตัดเย็บสินค้าได้หลากหลายรูปแบบตรงตามความต้องการของลูกค้ามีรูปแบบสินค้าไม่เหมือนใครที่จำหน่ายในท้องตลาด
4. ชนิดขนาด ประเภทของผ้า ที่นำมาตัดเย็บคงความเป็นมาตรฐานโดยใส่ใจในเรื่องคุณภาพของการตัดเย็บ
5. ช่องทางการจัดจำหน่ายมีทั้งหน้าร้าน เว็บไซต์ งานอีเวนต์ และตลาดนัด
6. สามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า
7. ราคาเหมาะสม

#### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ยังไม่มีใครรู้จัก เพราะเป็นแบรนด์ใหม่ในตลาด
2. วัตถุดิบในการผลิตมีราคาสูงขึ้นทุกปี
3. ในกรณีที่มีคำสั่งซื้อจำนวนมาก บางครั้งไม่สามารถทำได้ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอ

#### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ธุรกิจสามารถเติบโตได้ เพราะมีคู่แข่งน้อยราย
2. ความต้องการในการซื้อเสื้อผ้ามีเพิ่มมากขึ้นทุกวัน
3. เพิ่มช่องทางการเข้าถึงสินค้าโดยใช้ Facebook หรือ Website ในการเข้าถึงตัวสินค้าได้มากขึ้น
4. ได้ไปแสดงสินค้าในโอกาสต่างๆ ตามห้างสรรพสินค้าสามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ตลาดเสียผู้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้ลูกค้าเปลี่ยนแนวในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น
2. การปรับขึ้นของสาธารณูปโภค ส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนในการผลิตสินค้า
3. ท่าเลที่ตั้งในการผลิตและการจัดจำหน่ายหน้าร้าน อยู่ในซอย ถ้าลูกค้าไม่รู้จัก ก็ไม่สามารถทราบแหล่งผลิตสินค้า ซึ่งต่างจากหน้าร้านที่ติดถนน สามารถให้ลูกค้าเห็นได้ชัดเจน สามารถเพิ่มฐาน ลูกค้าได้มากกว่า
4. ลูกค้าสามารถหาซื้อสินค้าทดแทนได้
5. อัตราค่าแรงเพิ่มมากขึ้นทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

#### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T : Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยการใช้เกณฑ์ต่างๆ ทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มอาชีพนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน เพศชาย ที่อยู่ในเขต กรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่มีรายได้ประมาณ 10,000–30,000 บาท/เดือนขายหน้าร้าน ขายตามตลาดนัด ขายส่งลูกค้าประจำ ตลาดจตุจักรขายส่งลูกค้าไม่ประจำ (พ่อค้า แม่ค้าที่นำไปจำหน่ายราคาปลีกตามตลาดทั่วไป)

#### การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P : Positioning)

เป้าหมายทางด้านการตลาดปัจจุบัน จะทำการจัดส่งผลิตภัณฑ์กับลูกค้าประจำรายใหญ่รวมถึงลูกค้ารายใหม่ที่ซื้อในคราวละจำนวนมาก แต่ในขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับลูกค้ารายย่อยเช่นเดียวกัน ถึงแม้ว่าลูกค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อย ลูกค้าประจำ หรือลูกค้าซื้อปลีก ทางกิจการก็จะผลิตสินค้าให้ตามคำสั่งของลูกค้าทุกประเภท ทุกราย เพื่อที่จะสร้างความพึงพอใจทั้งในด้านผลิตภัณฑ์และการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า ทางกิจการจำหน่ายได้มากหรือน้อยอย่างไร เมื่อคำนวณจุดคุ้มทุนในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าแต่ละครั้ง กิจการจะทำการจัดของที่มีอยู่ในสินค้าคงคลัง หรือถ้าสินค้าในคลังหมดก็จะทำการผลิตทันที เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันและสร้างไว้ใจและความเชื่อมั่นในกิจการ

สร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าในเรื่องคุณภาพ ความประณีตของชิ้นงานการตรงต่อเวลาความน่าเชื่อถือและบริการที่ประทับใจ-เน้นการนำเสนอความหลากหลายของสินค้าและผลิตสินค้าตามความต้องการทุกรูปแบบโดยยึดความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก

## กลยุทธ์ทางการตลาด 4P

### กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ร้านตัดเย็บกางเกง มีผลิตภัณฑ์หลัก คือ กางเกงขายสำเร็จรูป การคัดสรรคัดเลือกวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการตัดเย็บ บรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นสิ่งที่สำคัญ ที่ทางตัดเย็บกางเกง NP ให้ความสำคัญและตั้งใจเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะกางเกงผ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มี size และรูปแบบที่เฉพาะเจาะจงโดยมี size S M L XL การผลิตสินค้านี้ต้องใช้ความละเอียด ผสมกับการออกแบบที่ลงตัวแตกต่างจากท้องตลาด เพื่อให้สินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และสร้างความแตกต่างจากร้านทั่วไป ร้านตัดเย็บกางเกงNPจึงให้ความสำคัญกับตัวสินค้าเป็นอย่างมากเพราะเปรียบเสมือนเป็นการนำเสนอ แบนด์ ให้เป็นที่น่ายอมรับของตลาด

### กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

กิจการได้กำหนดราคาสินค้าทุกประเภทที่ผลิตและจำหน่ายโดยราคาไม่สูงมากนัก ราคาปลีก ตัวละ 250 บาท ราคาส่ง 100 ตัวขึ้นไป ราคาตัวละ 170 บาท กิจการเน้นการขายในจำนวนต่อครั้งมาก เนื่องจากกิจการเป็นการผลิตสินค้าคราวละจำนวนมาก ถึงแม้ว่าราคาของสินค้าไม่สูงมากนัก แต่การผลิตของทางร้านตัดเย็บกางเกง NP เน้นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ และมาตรฐานในตัวสินค้า จึงทำให้สินค้าอย่างบางอย่างราคาสูงกว่าคู่แข่ง แต่สินค้าคุ้มค่ากับราคา ดังนั้นราคาสินค้าของทางร้านจึงเป็นมาตรฐานการขายสินค้าให้กับลูกค้าทุกระดับ

### การตั้งราคาสินค้า (Pricing)

1. กิจการจะทำการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนของสินค้า เช่น ราคาตามชนิดของผ้าที่นำมาตัดเย็บ ค่าแรง ความยากง่ายของการตัดเย็บ และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ประกอบการตัดเย็บ
2. การตั้งราคาขายสุทธิของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ตั้งราคาจากจุดคุ้มทุนของผลิตภัณฑ์ประกอบการตั้งราคาที่เป็นมาตรฐาน ตามแนวโน้มของตลาด และคู่แข่ง
3. ราคาของผลิตภัณฑ์มีการกำหนดราคาที่แตกต่างกันตามชนิดของผ้า และขนาดของสินค้า
4. ราคาที่ตั้งมีความเหมาะสมกับการแข่งขันกับคู่แข่งและผู้ผลิตแบบเดียวกันหรือผลิตและจำหน่ายในรายอื่นๆ

### กลยุทธ์ทางด้านสถานที่ตั้ง (Place Strategy)

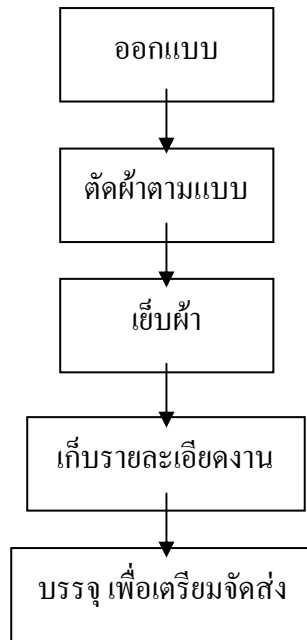
สถานที่ตั้งของกิจการอยู่ที่ 9999 หมู่ 9 ต.บางพูน อ.เมือง จ.ปทุมธานี ทางด้านสาธารณูปโภคนั้นมีครบทั้งไฟฟ้า โทรศัพท์ รวมถึงแรงงานตัดเย็บที่มีรองรับเป็นจำนวนมาก

มาก ในการทำงานและฝีมือในการตัดเย็บก็มีความละเอียด งานออกมาดีเป็นที่น่าพอใจต่อ  
เจ้าของกิจการ

#### กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

1. การบอกแบบปากต่อปาก และจะมุ่งเน้นตัวผลิตภัณฑ์ให้เจาะจงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ทางร้านได้กำหนดไว้
2. มีการจัดทำแผ่นพับ
3. ถ้ามีการจัดแสดงกิจกรรมต่างๆ เกี่ยวกับเสื้อผ้า ไม่ว่าจะเห็นหน่วยงานภาครัฐ เอกชน กิจการก็จะไปร่วมงานเพื่อเปิดตัวสินค้าแบรนด์ให้กับตลาด และลูกค้าได้รับรู้
4. ซื้อง้อเป็นจำนวนมากได้รับราคาลด ตาม% กำหนดไว้

#### กระบวนการผลิต

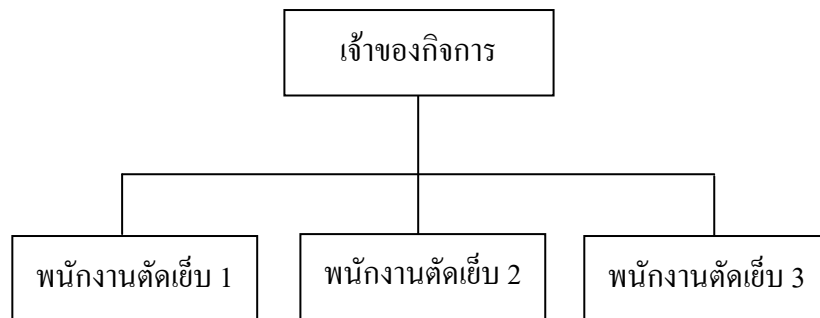


- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

### โครงสร้างองค์กร

#### จำนวนตำแหน่งและปริมาณ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะองค์กรมีขนาดเล็ก การจัดการโครงสร้างองค์กรในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 500,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 3,600,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,720,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,840,000 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,960,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 4,080,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 1,227,660 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,254,722 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,273,503 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,287,795 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 1,297,149 บาท

#### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่าธุรกิจตัดเย็บการเกงบุรุษ ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### บรรณานุกรม

“ตัวอย่างแผนธุรกิจร้านเสื้อผ้า Thanks Shop” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.info.ms.su.ac.th/sums02/PDF01/2554/GB/46.pdf>

“ตัวอย่างแผนธุรกิจโรงปักผ้า” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.rsubusinessplan.com/sites/default/files/15.%E0%B9%81%E0%B8%9C%E0%B8%99%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B>



[4%E0%B8%88%20%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B8%9B%E0%B8%  
%B1%E0%B8%81%E0%B9%80%E0%B8%AA%E0%B8%B7%E0%B9%89%E0%B8%  
%AD%E0%B8%9C%E0%B9%89%E0%B8%B2.pdf](#)