

แผนธุรกิจ ร้านกาแฟทอยส์คัพ

ณิชาดา ปัญญาสังข์¹

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันธุรกิจร้านกาแฟมีการเจริญเติบโตขึ้นมาก และกาแฟยังเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันได้หันมาสนใจและนิยมการดื่มกาแฟกันมากขึ้นจึงทำให้เล็งเห็นถึงโอกาสในการลงทุนทำธุรกิจประเภทนี้ ประกอบกับมีความชอบในธุรกิจนี้เป็นหลัก และธุรกิจนี้ยังสามารถขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต ซึ่งทางร้าน Toy's Cup ไม่ได้มีเพียงกาแฟเท่านั้น แต่ยังมีเครื่องดื่มอื่นๆ ขนม และอาหารว่าง ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลายในการบริโภคมากขึ้น โดยทางร้านได้คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพเข้ามาเป็นส่วนประกอบในการผลิต เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและสามารถตอบสนองความต้องการต่อกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด

เป้าหมายของธุรกิจคือ การทำให้ร้าน Toy's Cup เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สร้างความสนุกสนานให้กับลูกค้าในขณะที่ทานขนมของว่างและเครื่องดื่ม เนื่องทางร้านเป็นธุรกิจที่เพิ่งเข้ามาดำเนินการ จึงได้มีการวางแผนกลยุทธ์ โดยมีการกำหนดราคาที่ไม่สูงมากนัก เพื่อเป็นการจูงใจลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการภายในร้านเพิ่มมากขึ้น ส่วนทางด้านบรรยากาศภายในร้านจะมีลักษณะการตกแต่งโดยใช้โทนสีสบายตา และให้ความรู้สึกปลอดโปร่ง เมื่อลูกค้าก้าวเข้ามาในร้านจะสัมผัสได้ถึงความรู้สึกผ่อนคลายและการบริการที่เป็นกันเอง อีกทั้งทางร้านยังมีบริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย ปลั๊กไฟ และมีมุมหนังสือสำหรับผู้รักการอ่าน เพื่อเป็นการเสนอทางเลือกที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ

ในการลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟ Toy's Cup ครั้งนี้จะใช้เงินลงทุนด้วยงบประมาณ 336,730 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. เงินทุนครั้งแรกทั้งหมดจะเป็นเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด จำนวน 336,730 บาท
2. จะมีกำไรสุทธิในปีที่ 2 ของธุรกิจได้ 816,797 บาท และในปีถัดมาได้ 887,852 บาท คาดว่าจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในทุกๆ ปี
3. โดยทางร้านประมาณการไว้ว่าจะสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา $PB = 0.45$ ปี หรือประมาณ 5 เดือน

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

อย่างไรก็ตาม หากไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางเอาไว้ ทางร้านได้เตรียมกลยุทธ์เพื่อรับมือกับปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น หากยอดขายลดลง ทางร้านก็จะมีการประชาสัมพันธ์ร้าน มีการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นกระตุ้นผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, ร้านกาแฟ, ทอยส์คัพ

บทนำ

กาแฟเป็นเครื่องมือที่มีกลิ่นและรสเป็นเอกลักษณ์ และเป็นที่ชื่นชอบของคนทั่วโลกจำนวนมากมาช้านาน ถึงแม้ว่า กาแฟจะไม่ได้เป็นเครื่องดื่มที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย แต่กาแฟก็เป็นเครื่องดื่มที่คนไทยรู้จักและบริโภคมาเป็นเวลานานไม่ต่ำกว่า 150 ปีแล้ว โดยในประเทศไทยมีการปลูกกาแฟหลายพันธุ์ มีการพัฒนาวิธีการนำกาแฟมาผลิตเป็นเครื่องดื่มในลักษณะต่างๆ และมีรสนิยมการบริโภคกาแฟที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เช่น กาแฟโบราณ ชาฉับ ซึ่งแตกต่างจากรสนิยมของต่างชาติ

กาแฟถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีบทบาทและมีอิทธิพลต่อผู้คนทั้งโลก นอกจากกาแฟจะให้รสชาติดีเป็นอาหารและเครื่องดื่มของมนุษย์แล้ว กาแฟยังมีความหมายต่อเศรษฐกิจของโลกทั้งโลก สร้างเงินสร้างงานให้กับมนุษย์ได้อย่างต่อเนื่องตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบันและต่อไปในอนาคต กาแฟก็ยังคงเป็นที่นิยมของคนทั่วไปมากขึ้นเรื่อยๆ

ปัจจุบันกิจการร้านกาแฟเป็นธุรกิจที่มีอัตราการขยายตัวสูง ผู้ประกอบการขนาดย่อมมีการปรับปรุงธุรกิจของตนเอง รวมทั้งผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาอีกเป็นจำนวนมาก ถึงแม้ว่ากาแฟจะเป็นเครื่องดื่มที่มีจำหน่ายและเป็นที่รู้จักในประเทศไทยมาเป็นเวลานาน แต่ลักษณะและความนิยมและพฤติกรรมการดื่มกาแฟของคนไทย จะมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างไปจากชาวต่างประเทศ

ร้านกาแฟ Toy's cup เป็นร้านสไตล์อบอุ่น ตกแต่งร้านด้วยเฟอร์นิเจอร์ไม้สีธรรมชาติ โต๊ะ เป็นวัสดุไม้ลายธรรมชาติถูกนำมาขัดสีและประกอบขึ้นมาเป็น โต๊ะ เก้าอี้ เคา์เตอร์ และบาร์ สีสันสบายตา มีพื้นที่สำหรับนั่งพักผ่อนคลายเครียด อ่านหนังสือ หรือเล่นอินเทอร์เน็ต มีสโลแกนของร้านคือ “ DRINK COFFEE THINK TOY'S CUP ”

ร้าน TOY'S CUP เกิดจากการชอบแสวงหาร้านกาแฟดี และขนมรับประทาน รวมถึงการชอบทำขนมและการชอบดื่มกาแฟสดของเจ้าของธุรกิจอยู่แล้ว จึงได้เกิดแนวคิดในการทำธุรกิจร้านกาแฟและเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะเป็นของตัวเอง ร้านกาแฟในปัจจุบันมีการเจริญเติบโตของธุรกิจเรื่อยๆ และมีผู้บริโภคกาแฟจำนวนมาก เพราะกาแฟในขณะที่ยิบและขงจะมีความหอมและมีรสชาติที่เข้มข้นเป็นเอกลักษณ์ของตัวเองและแต่ละร้านจะมีรสชาติที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจากเมล็ดกาแฟของแต่ละร้านที่นำมาใช้ก็

แตกต่างกันออกไป ทางเราจึงมีความคิดและเล็งเห็นแนวทางในการทำธุรกิจ และเนื่องจากทางร้านมีสูตรเฉพาะของทางร้าน ในแต่ละเดือนจะมีการเปลี่ยนแปลงรูปร่างและหน้าตาของขนม เพื่อทำให้เกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นจึงคิดว่าธุรกิจนี้จะสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค การตัดสินใจที่จะเลือกดำเนินธุรกิจภายใต้ตราสินค้าที่ชื่อ TOY'S CUP เนื่องจากเป็นคำที่จดจำง่าย และยังมีความหมายถึง ร้านกาแฟที่มีของเล่นหลากหลาย สามารถสร้างความเพลิดเพลินให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งถือเป็นการสร้างการจดจำแก่ผู้บริโภคและผู้ที่พบเห็นอย่างชัดเจน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

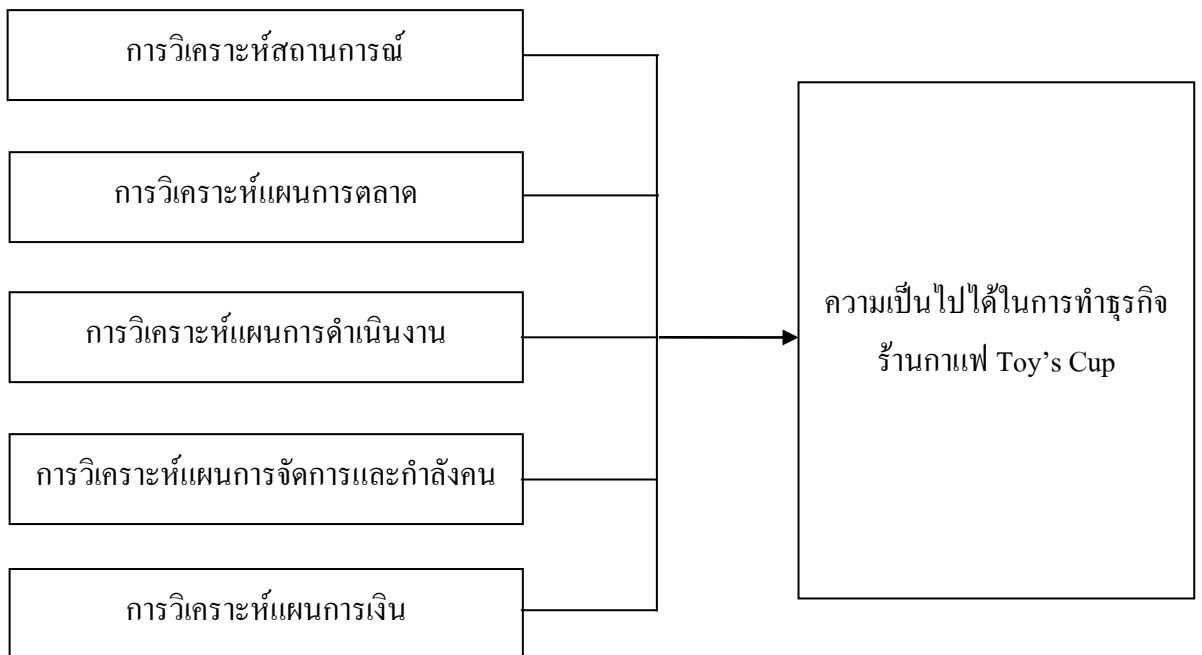
เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านกาแฟ Toy's Cup

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านกาแฟ

Toy's Cup

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านกาแฟ

Toy's Cup

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนมีนาคม-เดือนสิงหาคม 2558

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. ร้านกาแฟ Toy's Cup หมายถึง เป็นร้านกาแฟที่ใส่ใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์มีรสชาติหอมและอร่อย มีคุณภาพการให้บริการที่ดี

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาเงินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. เป็นสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม ใหม่และสดเสมอ มีการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและสินค้าที่มีความสดและสะอาดอยู่ตลอดเวลา

2. มีเครื่องดื่มหากหลายเหมาะสำหรับลูกค้าที่ชอบดื่มกาแฟหรือลูกค้าที่ไม่ทานกาแฟทางร้านมีเครื่องดื่มชนิดอื่นๆเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าและมีชื่อเครื่องดื่มที่เป็นเอกลักษณ์ในแบบของทางร้าน ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่มากขึ้นและไม่รู้สึกเบื่อ

3. หน้าตาการตกแต่งของเครื่องดื่มและขนมที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองและมีการตกแต่งให้แปลกใหม่อยู่เสมอ

4. มีการจัดตกแต่งร้านที่สวยงาม สะอาดตา มีของเล่นหลากหลายสามารถสร้างความแปลกตาและไม่น่าเบื่อสำหรับผู้บริโภคขณะรอเครื่องดื่ม
5. เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า
6. จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการตลาดตลอดเวลา เน้นการประชาสัมพันธ์โดยการบอก

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ทำเลที่ตั้งไม่ได้อยู่ในถนนสายหลัก จึงมีลูกค้าบางส่วนที่มองไม่เห็นและไม่สามารถรับรู้ได้
2. การผลิตแก้วต่อแก้วอาจทำให้ช้า และเสียโอกาสในการขายเนื่องจากใช้เวลาต่อแก้วถึง 4 นาที

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. จากแนวโน้มปัจจุบันของผู้บริโภคที่นิยมดื่มกาแฟสดกันมากขึ้น แทนที่กาแฟสำเร็จรูป
2. ในบริเวณใกล้เคียงยังไม่มีคู่แข่งที่น่าขงเล่นมาเป็นสัญลักษณ์ของร้านจึงมีโอกาที่ลูกค้าจะมาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. การทำธุรกิจนี้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง มีทั้งคู่แข่งรายใหม่และคู่แข่งเดิม ทำให้สูญเสียทำเลที่ตั้งที่ดีๆ ไป
2. เป็นธุรกิจที่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่ายเนื่องจากต้นทุนไม่สูงมากนัก

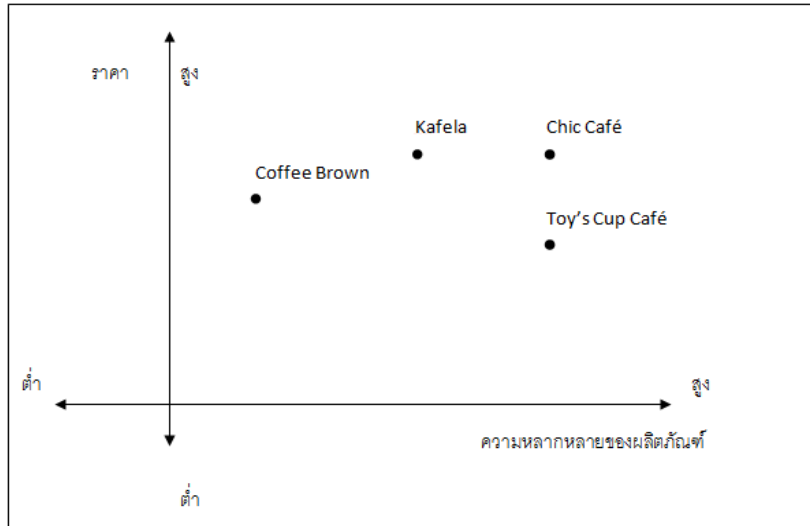
● การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่กลุ่มลูกค้าเพศหญิงและเพศชาย ที่มีอายุ 19 - 24 ปี มีรายได้ตั้งแต่ 9,001 – 15,000 บาท และเป็นกลุ่มคนที่ชื่นชอบการดื่มกาแฟและเครื่องดื่มอื่นๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

การวางตำแหน่งของร้านกาแฟ Toy's Cup ได้มีการวางตำแหน่งไว้ให้เป็นร้านกาแฟที่มีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกมากมายสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ (Product Strategy)

ทางร้านมีการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มกาแฟให้มีหลากหลายรสชาติ ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และยังมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะมีบริการทั้งร้อนเย็นและปั่น รวมไปถึงเครื่องดื่มจำพวกน้ำผลไม้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสะอาด มีมาตรฐานในกระบวนการผลิต สร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคได้

ส่วนประกอบตราสินค้า (Brand Element)

ชื่อตราสินค้า (Brand Name): TOY'S CUP

TOY'S CUP เป็นชื่อที่ต้องการแสดงถึงร้านกาแฟสดที่มีความหลากหลายของรสชาติเครื่องดื่มและขนมอื่นๆ สามารถสร้างความสนุกสนานให้แก่ผู้บริโภค รวมไปถึงมีของเล่นที่ทำให้ย้อนนึกไปถึงความทรงจำวัยเด็ก เป็นร้านกาแฟสดที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวอย่างชัดเจน

สโลแกน (Slogan) : “ Drink Coffee Think TOY’S CUP ”

สัญลักษณ์ (Logo)



บรรจุภัณฑ์ (Packaging)

- ภาพที่ใช้ภายในร้าน

ภาพทุกชิ้นที่ใช้เสิร์ฟให้ลูกค้า จะเป็นงานไม้ทุกชิ้นเพื่อสร้างความโดดเด่นและความสวยงาม



จะเป็นแก้วใส สามารถมองเห็นเครื่องดื่มที่มีอยู่ภายในแก้ว มีฝาปิดและมีหลากหลายรูปแบบ



ประเภทเครื่องดื่ม ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1. ประเภทร้อน เช่น นมร้อน กาแฟร้อน ชาร้อน โกโก้ร้อน
2. ประเภทเย็น เช่น ิตาเลียนโซดา นมเย็น ชานมเย็น ชาเขียวเย็น ชามะนาวเย็น กาแฟเย็น และ โกโก้เย็น
3. ประเภทปั่น เช่น นมปั่น และน้ำผลไม้ปั่น

ประเภทขนมและของว่าง ซึ่งสามารถแบ่งย่อยเป็น 3 ประเภทดังนี้

1. PANCAKE เป็นขนมที่มีการแต่งหน้าขนมให้มีความสวยงามก่อนเสิร์ฟ มีกลิ่นหอมนมและเนย และยังมีรสชาติที่หลากหลายให้ผู้บริโภคได้เลือกสรร โดยจะเลือกรับประทานแบบมีซอสราดและรับประทานคู่กับไอศกรีม
2. TOAST เป็นขนมปังที่ถูกนำไปอบในเตาอบ มีกลิ่นหอมเนย มีรสชาติที่หลากหลาย โดยจะเลือกรับประทานแบบราดแยมและรับประทานคู่กับไอศกรีม
3. ของว่าง เป็นอาหารคาว เช่น ไข่กระทะ ขนมปังโฮลวีทแฮมชีส

กลยุทธ์ราคา (Price Strategy)

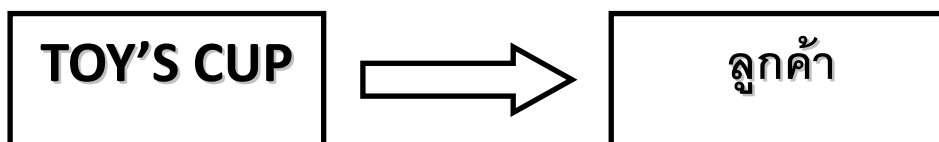
การกำหนดราคาโดยใช้กลยุทธ์การกำหนดราคาจากคุณค่าที่ผู้บริโภครับรู้ (Perceived-Value Pricing) และเป็นช่วงราคาที่ผู้บริโภคได้รับได้ โดยมีความแตกต่างของราคาในแต่ละผลิตภัณฑ์ดังนี้

เครื่องดื่ม	
เครื่องดื่มประเภทร้อน	ราคา
- Hot Tea	49 บาท
- Hot Americano	49 บาท
- Hot Latte	49 บาท
- Hot Espresso	49 บาท
- Hot Cappucino	49 บาท
- Hot Blue Sky	59 บาท
เครื่องดื่มประเภทเย็น	ราคา
- Iced Americano	59 บาท
- Iced Latte	59 บาท
- Iced Cappucino	59 บาท
- Iced Espresso	59 บาท
- Iced Mocha	59 บาท
- Iced Chocolate	59 บาท
- Iced Lemon Tea	59 บาท
- Iced Green Tea	59 บาท
- Pink/Green Milk	59 บาท
- Italian Soda	59 บาท
เครื่องดื่มประเภทปั่น	ราคา
- Honey/Caramel/Vanilla Milkshake	69 บาท
- Chocolate Frappe	69 บาท
- Banana Frappe	79 บาท
- Oreo Milkshake	79 บาท
- Chocolate Banana	79 บาท
- Chocolate Kitkat	79 บาท

ขนมและอาหารว่าง	
ขนมและอาหารว่างขนาดเล็ก	ราคา
- Jam/Milk/Garlic Bread	19 บาท
- Valcano Bread	29 บาท
- Banana Nutella	39 บาท
- Toast Cup	39 บาท
- Honey/Caramel/Strawberry Pancake	49 บาท
- Omelet	49 บาท
- Ham And Cheese Sandwich	49 บาท
ขนมและอาหารว่างขนาดกลาง	ราคา
- Lava Pancake	69 บาท
- Valcano Pancake	69 บาท
- Duo Bread	79 บาท
- Oreo Toast	89 บาท
ขนมและอาหารว่างขนาดใหญ่	ราคา
- Toys Cup Pancake	99 บาท
- Honey/Caramel/Chocolate Toast	99 บาท
- Toast Egg	109 บาท
- Toast Stick	139 บาท

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของร้านกาแฟ Toy's Cup ถือเป็นช่องทางตรงที่ผู้บริโภคซื้อขายสินค้ากับผู้ผลิตโดยตรง ที่ตั้งของร้านตั้งอยู่ที่บริเวณใต้หอพัก วนศิริ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมากเนื่องจากอยู่ใกล้หอพัก โรงเรียน และมหาวิทยาลัยรังสิต ร้านกาแฟ Toy's Cup มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเหมาะสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่ชื่นชอบในการดื่มกาแฟ และบรรยากาศการตกแต่งร้าน การบริการที่อบอุ่น จึงเป็น โอกาสสำคัญที่จะทำให้ร้านกาแฟ Toy's Cup ประสบความสำเร็จและเติบโตต่อไป

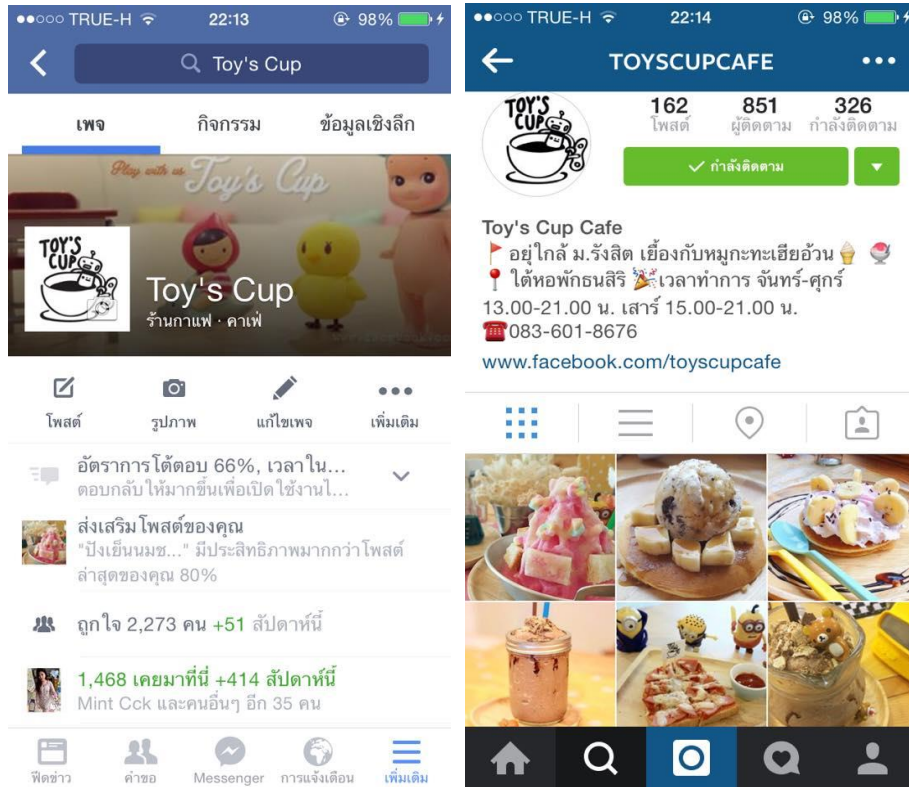


กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

การโฆษณาผ่านสื่อ เนื่องจากในปีแรกของการดำเนินธุรกิจ หวังผล เพื่อให้เป็นที่รู้จักและสร้างยอดขายจากกลุ่มลูกค้าในย่านมหาวิทยาลัยรังสิตและบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น การโฆษณาผ่านสื่อจึงเป็นไปในลักษณะการตลาดแบบไวรัล (Viral Marketing) เป็นการตลาดใน Social Network โดยการพูดหรือแชร์ผ่าน Facebook Instagram เป็นต้น

Facebook คือ บริการอินเทอร์เน็ตบริการหนึ่ง ที่จะทำให้ผู้ใช้สามารถติดต่อและร่วมทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง หรือหลายๆกิจกรรมกับผู้ใช้ Facebook คนอื่นๆ ได้ ไม่ว่าจะเป็นการตั้งประเด็นถามตอบในเรื่องที่สนใจ โพสต์รูปภาพ โพสต์คลิปวิดีโอ เขียนบทความหรือบล็อก แชทคุยกันแบบสดๆ เล่นเกมส์แบบเป็นกลุ่ม และยังสามารถทำกิจกรรมอื่นๆ ผ่านแอปพลิเคชันเสริม (Applications) ที่มีอยู่อย่างมากมาย ซึ่งแอปพลิเคชันดังกล่าวได้ถูกพัฒนาเข้ามาเพิ่มอย่างต่อเนื่อง

Instagram คือ แอปพลิเคชันถ่ายภาพและแต่งภาพบนสมาร์ตโฟน ที่มาพร้อมกับลูกเล่นการแต่งเติมสีสันให้กับรูปภาพด้วย Filters (ฟิลเตอร์) ต่างๆ ที่ให้เราสามารถเลือกปรับภาพได้หลากหลายและสวยงาม ปรับอารมณ์ของรูปภาพได้ตามต้องการ และสามารถแชร์รูปภาพสวยๆ ผ่านแอปพลิเคชันออนไลน์อื่นๆ ได้อีกด้วย เช่น Facebook Foursquare เป็นต้น มีระบบ Followers และ Following ให้ผู้ใช้งานสามารถเลือกติดตามชมรูปภาพ ความเคลื่อนไหวการใช้งานของเพื่อนๆ ที่ใช้งานแอปพลิเคชันหากถูกใจ ชอบรูปภาพไหนสามารถกด Like รวมไปถึง Comment รูปภาพนั้นได้



มีกิจกรรมการแจกส่วนลด เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการแล้วถ่ายรูปเมนูใดๆ ในร้านก็ได้ จากนั้นกดแชร์ลงสื่อ Social Network ไม่ว่าจะเป็น Facebook Instagram นำมารับสิทธิ์ที่แลนเตอร์ และรับทันทีส่วนลด 10%



มีการจัดกิจกรรมร่วมมือกับแอปพลิเคชัน Wongnai ในการแจกส่วนลด เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการเพียงกดรับสิทธิ์ แล้วนำรหัสมาแสดงที่หน้าเคาน์เตอร์ รับทันทีส่วนลด 15%

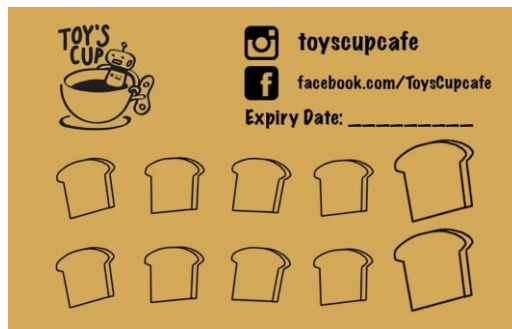


วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (กรกฎาคม – ธันวาคม 2558)

ป้ายโฆษณาหน้าร้าน เนื่องจากเป็นร้านที่เพิ่งเปิดร้านขายดังนั้นการทำป้ายโฆษณาหน้าร้านจึงต้องโดดเด่นและดึงดูด มองเห็นได้ง่าย และสะดุดตา



จัดทำคู่มือของรางวัลฟรี ที่ร้านจะมีกิจกรรมแจกคู่มือสะสมขนมและเครื่องดื่มฟรี หากสะสมคู่มือครบ 2 ใบ รับทันทีกระเป๋าผ้า 1 ใบ



- การวิเคราะห์แผนการผลิตและการดำเนินงาน

ขั้นตอนในการผลิตเครื่องดื่ม,ขนมและอาหารว่างมี 4 ขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นตอนการผลิตกาแฟอเมริกาโน่ร้อนของร้าน Toy's Cup

ขั้นตอนที่ 1. การบด กาแฟต้องบดในที่เหมาะสม ไม่ละเอียดหรือหยาบเกินไป การบดยังขึ้นอยู่กับกรอการอัดกาแฟด้วย โดยการบดและอัดกาแฟที่ดี กาแฟจะต้องชงเสร็จ 1 ออนซ์

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (กรกฎาคม – ธันวาคม 2558)

ประมาณ 15 วินาที หากใช้เวลานานกว่านั้นแสดงว่ากาแฟบดละเอียดเกินไป หากขงเสร็จเร็วกว่านั้นแสดงว่ากาแฟบดหยาบเกินไป และควรบดกาแฟให้พอดีโดยเฉพาะขงแก้วต่อแก้วเท่านั้น

ขั้นตอนที่ 2. นำกาแฟบดอัดใส่ก้านชงกาแฟปริมาณ 12.50 กรัม

ขั้นตอนที่ 3. นำกาแฟบดใส่เครื่องชงที่มีน้ำบริสุทธิ์ ผ่านการกรองมาแล้ว ไม่มีกลิ่นเจือปน แต่ไม่จำเป็นต้องใช้น้ำกลั่น โดยใช้อุณหภูมิน้ำร้อน 90-95 องศา

ขั้นตอนที่ 4. นำน้ำกาแฟที่ได้มาใส่ส่วนผสมของทางร้าน

ขั้นตอนที่ 5. เทใส่ภาชนะเสิร์ฟ

2. ขั้นตอนการผลิตกาแฟเอสเพรสโซ่เย็นของร้าน Toy's Cup

ขั้นตอนที่ 1. การบด กาแฟต้องบดในที่ที่เหมาะสม ไม่ละเอียดหรือหยาบเกินไป การบดยังขึ้นอยู่กับกรอัดกาแฟด้วย โดยการบดและอัดกาแฟที่ดี กาแฟจะต้องขงเสร็จ 1 ออนซ์ ประมาณ 15 วินาที หากใช้เวลานานกว่านั้นแสดงว่ากาแฟบดละเอียดเกินไป หากขงเสร็จเร็วกว่านั้นแสดงว่ากาแฟบดหยาบเกินไป และควรบดกาแฟให้พอดีโดยเฉพาะขงแก้วต่อแก้วเท่านั้น

ขั้นตอนที่ 2. นำกาแฟบดอัดใส่ก้านชงกาแฟปริมาณ 12.50 กรัม

ขั้นตอนที่ 3. นำกาแฟบดใส่เครื่องชงที่มีน้ำบริสุทธิ์ ผ่านการกรองมาแล้ว ไม่มีกลิ่นเจือปน แต่ไม่จำเป็นต้องใช้น้ำกลั่น โดยใช้อุณหภูมิน้ำร้อน 90-95 องศา

ขั้นตอนที่ 4. นำน้ำกาแฟที่ได้มาใส่ส่วนผสมของทางร้าน

ขั้นตอนที่ 5. เทใส่ภาชนะเสิร์ฟ

3. ขั้นตอนการผลิตเครื่องดื่มโกโก้ปั่นของร้าน Toy's Cup

ขั้นตอนที่ 1. นำส่วนผสมที่ได้มาใส่โถปั่น

ขั้นตอนที่ 2. ปั่นส่วนผสมจนเป็นเกล็ดละเอียด

ขั้นตอนที่ 3. เทใส่ภาชนะเสิร์ฟ

4. ขั้นตอนการผลิต Ham and cheese sandwich

ขั้นตอนที่ 1. นำขนมปังวาง 1 แผ่น นำชีส และแฮมมาวางบนขนมปัง วางขนมปังปิดข้างบน

ขั้นตอนที่ 2. นำไปเข้าไมโครเวฟ 30 วินาที

ขั้นตอนที่ 3. นำไปเข้าเตาอบ 5 นาที

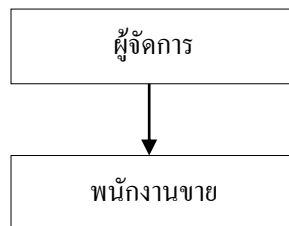
ขั้นตอนที่ 4. นำไปหั่นให้เป็น 4 ชิ้น

ขั้นตอนที่ 5. วางใส่ภาชนะนำไปเสิร์ฟ

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ

เนื่องจากขั้นตอนและกระบวนการการผลิตของร้านกาแฟ Toys Cup นั้นมีขั้นตอนและการผลิตที่ไม่ซับซ้อน พึ่งเปิดกิจการได้ยังไม่ถึง 1 ปี ในปี 2557 เป็นร้านที่มีขนาดกะทัดรัด ไม่ใหญ่มาก ดังนั้นจึงมีโครงสร้างและการทำงานที่ไม่ซับซ้อนจึงไม่จำเป็นที่จะต้องมีการมีพนักงานเยอะ ซึ่งหากวิเคราะห์และจำแนกงานที่ต้องรับผิดชอบหลักๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ฝ่ายคือ ผู้จัดการร้าน และพนักงานขาย สามารถเขียนแผนผังโครงสร้างได้ดังนี้



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

ร้านกาแฟ Toy's Cup ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 336,730 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 2,632,067 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,784,846 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,937,700 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,090,417 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 3,243,272 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 740,382 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 816,797 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 887,852 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 958,846 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 1,029,903 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 4 เดือน

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้านกาแฟทอยส์คัพ (Toy's Cup Coffee) ภายใต้งบประมาณที่กิจการกำหนดขึ้นนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

สมาคมเครื่องจักรกลไทย, บ. เจ อาร์ แอล จำกัด, บ.ไทพลาสิโล จำกัด. กาแฟสดมาตรฐานสากล จากเครื่องจักรฝีมือคนไทย. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก

http://www.clinictech.most.go.th/online/pages/techlist_display.asp?tid=1082&rated=false

EIC | Economic Intelligence Center. (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก

<http://www.federationthaisme.org/detail-knowledge.php?id=13>

แผนธุรกิจ ร้านกาแฟสด (Coffee Shop Business Plan). (ออนไลน์) เข้าถึงได้จาก

http://www.smesplannet.com/coffee_shop_businessplan.html