

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย  
กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ.2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย  
กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 16 มกราคม พ.ศ. 2558



นางสาวสุชานาฏ โรจนรวิวงศ์  
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

วรพงษ์ จันยังยืน,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรณพ ตันละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ชเนศ สำเร็จเวทย์,

M.B.A

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

รายงานสารนิพนธ์เรื่องแผนธุรกิจกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะสำหรับสาวประเภทสอง Eve's ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายกางเกงชั้นในสำหรับสาวประเภทสอง และเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้ได้ศึกษา และสามารถนำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างดีทำให้ประสบความสำเร็จได้ในอนาคต

ทางผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษาเป็นอย่างสูงสำหรับความช่วยเหลือที่ทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีราสา อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้รายงานสารนิพนธ์ฉบับนี้เกิดขึ้นมาได้ ขอขอบพระคุณรศ. ดำริ่ง เวทย์ เป็นอย่างสูงที่กรุณาให้คำปรึกษาด้านการเงินและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณ คุณเอกพล ภูริปัญญาภินันท์ และคุณอารยา สุทธนะเสรีพร เจ้าหน้าที่จากสมาคมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย ที่ได้ให้คำปรึกษาในการออกแบบผลิตภัณฑ์ การเลือกวัสดุ รวมไปถึงการตัดเย็บกางเกงชั้นใน นอกจากนี้ขอขอบพระคุณ คุณสุชาดา เจนพนิช กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยเจเพรส จำกัด และคุณอภิญา จันทร้อยแสง เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ บริษัท ไทยเจเพรส จำกัด เป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาในการตัดเย็บผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ตลอดจนควบคุมการพัฒนาผลิตภัณฑ์

สุดท้ายนี้ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณครอบครัวที่เป็นกำลังใจสำคัญและให้การสนับสนุนมาตลอด รวมถึงเพื่อน พี่ น้อง และผู้ที่ให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ขั้นตอนการให้การสัมภาษณ์ การทำแบบสอบถาม ตลอดจนการทดลองผลิตภัณฑ์ อีกทั้งคณาจารย์ทุกท่านที่ได้เคยให้ความรู้แก่คณะผู้วิจัย

สุชานาฏ โรจนรวิวงศ์

## บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันสังคมไทยยอมรับบุคลิกเพศที่สามมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นกลุ่มหญิงรักหญิง เช่น ทอม ดี เลสเบียน หรือกลุ่มชายรักชาย เช่น ตุ๊ด เกย์ สาวประเภทสอง เป็นต้น จึงทำให้บุคลิกเหล่านี้มีความกล้าที่จะแสดงความเป็นตัวของตัวเองมากขึ้น อาทิ พฤติกรรมที่แสดงออกเหมือนเพศต้องการจะเป็น การแต่งตัว รวมไปถึงการทำศัลยกรรม เป็นต้น เพราะเหตุนี้เองจึงทำให้บริษัทฯ มีความสนใจในการศึกษาค้นคว้าหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อมาเติมเต็มในสิ่งที่บุคลิกเหล่านี้ขาดหายไป ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่ทางบริษัทฯ ให้ความสนใจเป็นอย่างยิ่ง คือ กลุ่มสาวประเภทสอง เนื่องจากข้อมูลที่ทางบริษัทฯ ได้ศึกษาจากหน่วยบัญชาการรักษาดินแดน ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจรับทหารกองเกิน พบว่า ในปี 2556 และ ปี 2557 มีสาวประเภทสองหรือผู้มีภาวะเพศสภาพไม่ตรงกับเพศกำเนิดในประเทศไทยเข้ารับการตรวจร่างกาย คิดเป็นร้อยละ 1.54 และ 1.21 ของจำนวนชายที่เข้าตรวจรับทหารกองเกินทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งหากนำมาคำนวณกับจำนวนของชายไทยอายุ 15-35 ปี ซึ่งมีอยู่ราว 9.3 ล้านคน พบว่ากลุ่มสาวประเภทสองในช่วงอายุดังกล่าวนี้มีจำนวนมากกว่า 128,120 คน จึงเป็นจำนวนที่มากเพียงพอสำหรับเป็นกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทฯ จะสามารถดำเนินธุรกิจได้

ด้วยเหตุนี้เองจึงเป็นจุดเริ่มต้นของแผนธุรกิจ Eve's ผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง ซึ่งนับว่าเป็นทางเลือกใหม่ในการปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียนอย่างสะดวก สบาย และออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของสาวประเภทสองโดยเฉพาะ บริษัทฯ กำหนดราคาขายโดยอ้างอิงกับคุณค่าของสินค้าและสินค้าที่ลูกค้าใช้อยู่ในปัจจุบันคือ กางเกงในสตรีซึ่งมีราคาประมาณ 100 – 500 ต่อตัว บริษัทฯ จึงกำหนดราคาขายสำหรับลูกค้า B2C ราคาตัวละ 350 บาท และ ลูกค้า B2B ราคาตัวละ 250 บาท และบริษัทฯ จะจ้างบริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM) ในการผลิตสินค้าให้ เนื่องจากในการจ้างผลิตจะใช้เวลาลงทุนน้อยกว่าการทำโรงงานผลิตเอง นอกจากนี้การจ้างผลิตทำให้มีขั้นตอนในการทำงานน้อยลงส่งผลให้โครงสร้างภายในองค์กรเป็นรูปแบบที่ไม่ซับซ้อน โดยในปีแรกมีพนักงานจำนวน 2 คน ซึ่งมีหน้าที่หลักในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าจาก OEM จัดเก็บสินค้าในคลังสินค้า รับคำสั่งซื้อ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยมีผู้จัดการของบริษัทฯ ดูแลความเรียบร้อยของทุกขั้นตอน

บริษัทฯ จะเข้าสู่ตลาดโดยใช้ช่องทางจัดจำหน่ายออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์และโซเชียลมีเดียของบริษัทฯ เช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เป็นหลัก และมีการสื่อสารทางการตลาด

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

แบบบูรณาการ (IMC) ไปยังกลุ่มลูกค้า ด้วยหลากหลายวิธีการ เช่น การลงโฆษณาในพื้นที่โฆษณา โซเชียลมีเดีย การซื้อโฆษณาประเภท ‘Adwards’ การโฆษณาแฝง (Tie-in) ผ่านโซเชียลมีเดียของ สาวประเภทสองที่มีชื่อเสียง เป็นต้น

บริษัทฯ จะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 1,162,000 บาท โดยเป็นส่วนของค่ามัดจำค่าเช่าที่ อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ที่ใช้ในการออกบูท โดยค่าใช้จ่ายหลักเป็นส่วนของการทำการตลาด ประมาณร้อยละ 43 เนื่องจากผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE’s เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่มีจำหน่ายในประเทศ ซึ่งทางบริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะสามารถ สร้างยอดขายในปีแรก จำนวน 8,629,200 บาท และมียอดขายเติบโตขึ้นต่อเนื่องทุกปี ปีละร้อยละ 15 โดยในปีแรกสามารถทำกำไรได้ถึง 2,111,814 บาท และสามารถประเมินโครงการโดยใช้ สมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  ในเวลา  $s$  ปี โครงการแผนธุรกิจกางเกงในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศ สำหรับสาวประเภทสอง Eve’s จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 10,179,632 บาท และ ให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ร้อยละ 211.98 % ใช้ระยะเวลาคืนทุนเพียง 6.2 เดือน

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
<b>บทที่ 1</b> <b>ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.2 ภาพรวมของบริษัท	3
1.3 รูปแบบธุรกิจ	5
1.4 ลักษณะของผลิตภัณฑ์	5
1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	9
1.5.1 คุณค่าทางกายภาพ (Physical Benefits)	9
1.5.2 คุณค่าทางใจ (Mental Benefits)	9
<b>บทที่ 2</b> <b>การจัดตั้งและการบริหารองค์กรธุรกิจ</b>	<b>10</b>
2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	10
2.1.1 คณะกรรมการบริการ (BOARD OF DIRECTOR)	10
2.1.2 ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ	10
2.2 โครงสร้างองค์กร	11
<b>บทที่ 3</b> <b>แผนปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ</b>	<b>13</b>
3.1 ทำเลที่ตั้ง	13
3.2 การวางแผนด้านการผลิต	14
3.3 กระบวนการดำเนินงาน	15
<b>บทที่ 4</b> <b>สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน</b>	<b>17</b>
4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	17

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 ที่มาของรายได้	19
4.3 ประมาณการต้นทุน	20
4.3.1 ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	20
4.3.2 ต้นทุนคงที่	20
4.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียน	22
4.5 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	23
4.6 ประมาณการงบกระแสเงินสด	24
4.7 ประมาณการงบดุล	25
4.8 ประเมินโครงการ	26
4.9 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ (กรณี WORST CASE)	27
4.10 ประเมินโครงการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	31
<b>บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน</b>	<b>32</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>34</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>35</b>
ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสอบถาม	36
ภาคผนวก ข ผลสรุปแบบสอบถาม	42
ภาคผนวก ค ภาพบรรยากาศการเก็บแบบสอบถาม	48
ภาคผนวก ง รายละเอียดสถิติฐานทางการเงินธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่าย กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S	50
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>52</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	10
2	แสดงอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	14
3	แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ	17
4	แสดงรายละเอียดแหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินลงทุนในปีที่ 1	18
5	แสดงราคาคืนค้า	19
6	แสดงประมาณการยอดขายตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5	19
7	แสดงต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	20
8	แสดงต้นทุนผันแปรต่อปี	20
9	แสดงค่าแรงพนักงาน	20
10	แสดงค่าใช้จ่ายในการขาย	21
11	แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด	21
12	แสดงประมาณการเงินทุนหมุนเวียน	22
13	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	23
14	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	24
15	แสดงประมาณการงบดุล	25
16	แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตาม คาดหมาย	27
17	แสดงงบกำไรขาดทุนกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	28
18	แสดงงบกระแสเงินสดกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	29
19	แสดงงบดุลกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	30



## สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ		หน้า
1	แสดงตราสินค้า	4
2	แสดงรูปแบบธุรกิจ	5
3	กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S	6
4	แสดงโครงสร้างของกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S	6
5	แสดงขนาดกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S (ขนาดกลาง)	7
6	บรรจุภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S	7
7	แสดงการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศด้วยกางเกงชั้นในผู้หญิงแบบสเดย์	8
8	แสดงการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศด้วยกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง EVE'S	8
9	แสดงโครงสร้างองค์กร	11
10	แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงาน EVE'S	13
11	กระบวนการดำเนินงาน	15

## บทที่ 1

### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

ในปัจจุบัน ‘สาวประเภทสอง’ หรือ ‘กะเทย’ เป็นเรื่องปกติที่รับรู้ได้จากสื่อทุกแขนงในประเทศไทย รวมทั้งรู้จักในฐานะเพื่อนฝูง เพื่อนร่วมงาน หรือแม้กระทั่งมีสมาชิกในครอบครัวทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากสังคมไทยในปัจจุบันมีการยอมรับบุคคลเพศที่สามมากขึ้น ทั้งในกลุ่มของสาวประเภทสอง และเกย์ ติ๊ด ทอม ดี ทำให้บุคคลเหล่านี้มีการเปิดเผยตัวตนและมีที่ยืนอยู่ในสังคมได้โดยไม่จำเป็นต้องปิดบังมากดังเช่นในอดีต

จากการศึกษาเชิงลึกเกี่ยวกับประชากรของสาวประเภทสองในประเทศไทยโดยใช้ข้อมูลของหน่วยบัญชาการรักษาดินแดน ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจรับทหารกองเกิน ระบุว่า ในปี 2556 และ ปี 2557 มีสาวประเภทสองหรือผู้มีภาวะเพศสภาพไม่ตรงกับเพศกำเนิดเข้ารับการตรวจร่างกาย คิดเป็นร้อยละ 1.54 และ 1.21 ของจำนวนชายที่เข้าตรวจรับทหารกองเกินทั้งหมด ตามลำดับ และหากนำมาคำนวณกับจำนวนของผู้ชายไทยอายุ 15-35 ปี ซึ่งมีอยู่ราว 9.3 ล้านคน ตามสถิติของสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล ประมาณได้ว่า สาวประเภทสองชาวไทย ที่มีอายุระหว่าง 15-35 ปี มีจำนวนประมาณ 128,120 คน ซึ่งนับว่าเป็นตลาดเฉพาะกลุ่มที่มีขนาดใหญ่พอที่จะพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองคนกลุ่มนี้

ในทางการแพทย์ได้ให้คำนิยามของ “สาวประเภทสอง” ว่าเป็นคนที่มีอวัยวะของทั้งผู้หญิงและผู้ชายอยู่ในคนๆ เดียวกัน เช่น มีส่วนของหน้าอกเหมือนผู้หญิงพร้อมกับมีอวัยวะเพศชายอยู่ในร่างกายคนคนเดียว ส่วนกลุ่มคนที่เรียกว่า “ติ๊ด” ในทางการแพทย์ระบุว่า เป็น “ลัทธิเพศ” หรือผู้มีความผิดปกติที่เกิดจากการได้รับความตื่นเต้น ความสุขทางอารมณ์หรือทางเพศ โดยการแต่งตัวด้วยเสื้อผ้าของเพศตรงข้าม ในขณะที่บางคนก็อาจมีพฤติกรรมรักร่วมเพศ เช่น ผู้ชายที่แสดงลักษณะและพฤติกรรมออกมาในลักษณะท่าทางใกล้เคียงกับลักษณะของผู้หญิง

นอกจากนี้รายงานทางการแพทย์ยังระบุว่า สาวประเภทสองหรือกะเทย มักจะนิยมผ่าตัดหรือรักษาให้ร่างกายกับจิตใจตรงกันให้มากที่สุด ผ่านการเปลี่ยนแปลงตัวเองให้มีลักษณะใกล้เคียงกับผู้หญิง เช่น การเสริมหน้าอก ผ่าตัดอวัยวะเพศ ผ่าตัดลูกกระเดือก รวมถึงผ่าตัดศัลยกรรมเสริมความงาม ด้วยเหตุผลของความชอบส่วนตัวและเพื่อประโยชน์ในการทำงาน

อย่างไรก็ตาม ด้วยปัจจัยหลายประการ อาทิ ทุนทรัพย์ ความกลัวเรื่องอันตรายหรือผลข้างเคียงจากการผ่าตัด รวมถึงการไม่ยินยอมของบุคคลในครอบครัว สาวประเภทสองส่วนหนึ่งจึงยังไม่เข้ารับการผ่าตัดศัลยกรรมแปลงเพศเป็นผู้หญิง แต่อาศัยวิธีการอื่นๆ เข้าช่วยเพื่อการปกปิดอวัยวะเพศ เพื่อให้สามารถใช้ชีวิตในฐานะผู้หญิงคนหนึ่งได้ราบรื่น เช่น การสวมใส่กางเกงในสองชั้นโดยใช้กางเกงในรัดหน้าท้องหรือกางเกงในสตรีสวมทับอีกชั้นหนึ่งเพื่อเพิ่มความกระชับ การใช้เทปชนิดต่างๆ และผ้าอนามัยปิดบริเวณอวัยวะเพศชายให้เรียบสนิทเพื่อให้ลักษณะภายนอกเหมือนผู้หญิงมากที่สุด ซึ่งทั้งหมดนี้นับว่าเป็นสิ่งที่สร้างความยากลำบาก ทำให้เกิดความเจ็บปวดและส่งผลเสียต่อสุขภาพในระยะยาว อาทิ โรคทางเดินปัสสาวะอักเสบ เป็นต้น เนื่องจากสาวประเภทสองจำเป็นต้องอดทนดื่มน้ำน้อยในระหว่างวัน เพื่อจะได้ไม่ต้องเข้าห้องน้ำบ่อยๆ เพราะต้องทำการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศใหม่อีกครั้ง โดยการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศนี้ เรียกกันติดปากในหมู่สาวประเภทสองว่า “เต๊อบ”

จากปัญหาของการใช้ชีวิตและความต้องการพัฒนาคุณภาพชีวิตของสาวประเภทสองให้ดีขึ้น จึงนำไปสู่ความคิดออกแบบผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นในสำหรับสาวประเภทสอง ที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ด้วยการออกแบบรูปทรงที่เหมาะสมกับสรีระของสาวประเภทสอง ผลิตจากเนื้อผ้าที่นุ่มสบาย สวมใส่สบาย ไม่ซับซ้อนและสามารถปกปิดบริเวณอวัยวะเพศได้อย่างเรียบเนียนได้ในขั้นตอนเดียว

## 1.2 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีฟส์ จำกัด
รูปแบบธุรกิจ	: บริษัทจำหน่ายกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง
สินค้าและบริการ	: ออกแบบและคิดค้นกางเกงชั้นในที่มีคุณลักษณะพิเศษ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคซึ่งเป็นสาวประเภทสองอย่างแท้จริง ทั้งในเรื่องของผลลัพธ์แห่งความเรียบเนียน กระชับ และเหมาะกับสรีระของสาวประเภทสอง
วิสัยทัศน์	: Eve's จะเป็นบริษัทชั้นนำในการออกแบบและคิดค้นกางเกงชั้นในที่สร้างสรรค์ขึ้นมาอย่างพิเศษสำหรับสาวประเภทสอง
พันธกิจ	: บริษัทฯ จะตอบสนองความต้องการของสาวประเภทสองในการออกแบบและจำหน่ายกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง โดยมุ่งเน้นผลลัพธ์ของความกระชับ เรียบเนียนใกล้เคียงกับสรีระของผู้หญิง โดยเน้นการผลิตด้วยกรรมวิธีการตัดเย็บที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน
เป้าหมายของธุรกิจ	: เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี): สร้างการรับรู้ถึงการมีอยู่ของกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง แบรนด์ Eve's ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มเป้าหมายเป้าหมาย เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี): สร้างยอดขายเพิ่มขึ้นทุกปีปีละ 15% ต่อปี จากการขายขยายสายผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายในด้านการแต่งตัวของสาวประเภท

สอง พร้อมกับทำการตลาดสร้างแบรนด์ Eve's ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สาวประเภทสองเลือกใช้

เป้าหมายระยะยาว (5 ปี): เป็นผู้นำในตลาดในผลิตภัณฑ์สำหรับสาวประเภทสองของประเทศไทย และขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นไปยังประเทศที่มีการยอมรับกลุ่มคนเพศที่สาม อาทิ สหรัฐอเมริกา แคนาดา เยอรมนี ออสเตรเลีย เนเธอร์แลนด์ สเปน อังกฤษ ฝรั่งเศส เป็นต้น

ตราสินค้า :



ภาพที่ 1 แสดงตราสินค้า

บริษัทฯ เลือกลงใช้ตราสินค้าข้างต้น เนื่องจากต้องการต่อยอดชื่อของแบรนด์ ซึ่งจะเห็นได้ว่าฟอนต์ที่เลือกใช้ให้อารมณ์ที่ผสมผสานระหว่างความเข้มแข็งและนุ่มนวล เพื่อต้องการสื่อถึงภาพลักษณ์ของสาวประเภทสองซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ผู้มีเพศที่ผสมผสานอย่างลงตัวระหว่างความเข้มแข็งของผู้ชายและความอ่อนช้อยนุ่มนวลในแบบของผู้หญิง

### 1.3 รูปแบบธุรกิจ



ภาพที่ 2 แสดงรูปแบบธุรกิจ

Eve's จะเป็นบริษัทผู้ออกแบบกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสองด้วยตนเอง ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบจะสร้างสรรค์อยู่บนพื้นฐานของความต้องการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นสาวประเภทสอง โดยบริษัทฯ จะนำผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่ออกแบบไปส่งผลิตกับบริษัทรับจ้างผลิต (OEM) และทำการตรวจสอบคุณภาพจากนั้นจะนำสินค้าที่ผ่านการตรวจสอบมาเก็บในคลังสินค้าของบริษัทฯ เพื่อจัดจำหน่ายต่อไป

Eve's จะขายผ่านช่องทางเว็บไซต์และโซเชียลมีเดียของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์การค้าทั้งแบบ Business to Consumer (B2C) และ Business to Business (B2B) กล่าวคือ บริษัทฯ จะขายกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสองแก่ลูกค้าทั้งที่เป็นผู้บริโภคโดยตรงและลูกค้าที่เป็นร้านค้า และเมื่อบริษัทฯ ได้รับคำสั่งสินค้าแล้วก็จะรอลูกค้าชำระเงินเข้ามาผ่านการโอนเงิน จากนั้นถึงจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้สั่งซื้อและชำระเงินเรียบร้อยแล้วทางไปรษณีย์

### 1.4 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นใน Eve's ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยแนวคิดหลักคือ สามารถเก็บส่วนเกินได้เรียบเนียน สวมใส่สบายตัว และออกแบบมาเป็นพิเศษสำหรับสาวประเภทสอง

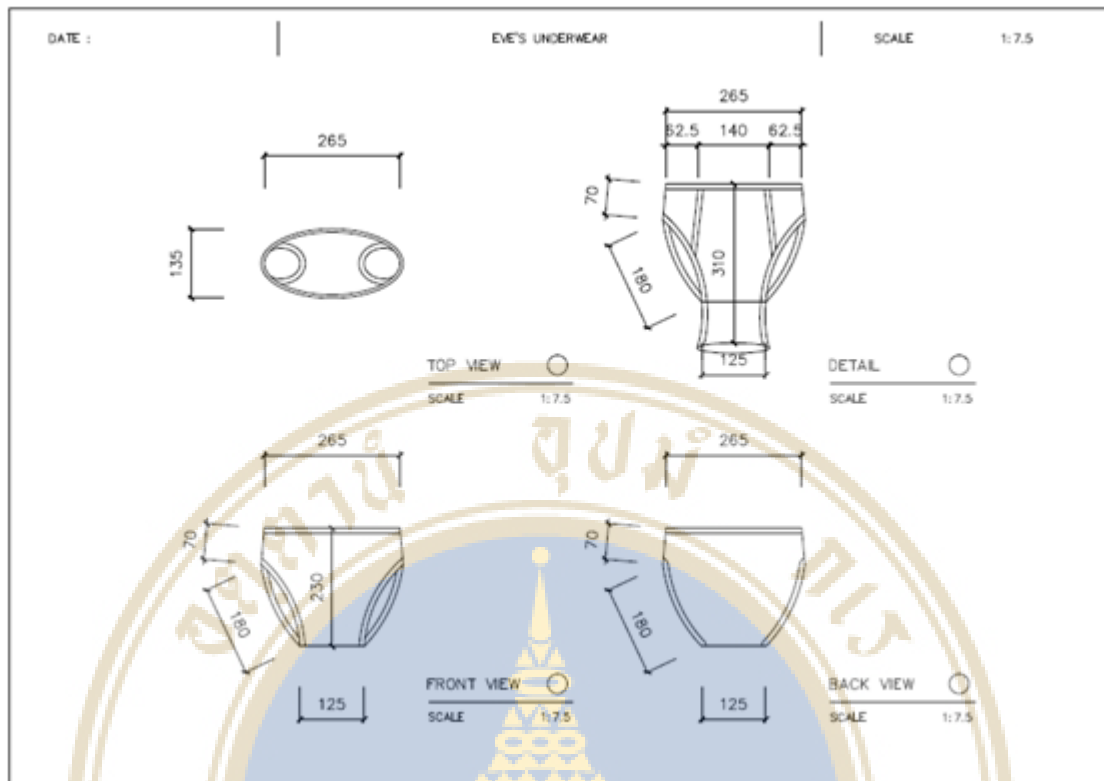
มีโครงสร้างเหมือนกางเกงชั้นในผู้หญิงแบบเต็มตัว แต่เพิ่มความกว้างบริเวณเป้าให้มากกว่ากางเกงในผู้หญิงทั่วไป เพื่อให้มีพื้นที่เพียงพอต่อการเก็บและกระชับอวัยวะเพศของสาวประเภทสอง โดยบริเวณกลางลำตัวด้านหน้าของกางเกงชั้นในยาวไปจนถึงกลางลำตัวด้านหลัง จะเลือกใช้วัสดุที่มีความหนาและมีคุณสมบัติหดได้ดีกว่าด้านข้างของกางเกงใน เพื่อช่วยเพิ่มการรัดกระชับบริเวณเป้ามากขึ้น



ภาพที่ 3 กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's



ภาพที่ 4 แสดงโครงสร้างของกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's



ภาพที่ 5 แสดงขนาดกางเกงชั้นในปกปิดวัยะเพศสำหรับสาวประเพศสอ Eve's (ขนาดกลาง)



ภาพที่ 6 บรรจุภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดวัยะเพศสำหรับสาวประเพศสอ Eve's





ภาพที่ 7 แสดงการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศด้วยกางเกงชั้นในผู้หญิงแบบสเตย์



ภาพที่ 8 แสดงการปกปิดบริเวณอวัยวะเพศด้วยกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเพศ  
สอง Eve's

## 1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

บริษัทฯ สามารถจำแนกคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับได้ดังต่อไปนี้

### 1.5.1 คุณค่าทางกาย (Physical Benefits)

สิ่งที่ลูกค้าสัมผัสได้เป็นอย่างแรกจากการสวมใส่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ คือ ความสบายและความเรียบเนียนเนื่องจากกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง ที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองสรีระของสาวประเภทสองโดยเฉพาะ สามารถช่วยปกปิดอวัยวะเพศที่ให้ความรู้สึกดีกว่าวิธีการเดิมๆ อาการเจ็บปวดและอึดอัดที่เคยเป็นมาตลอดก็จะลดน้อยลง เหลือไว้เพียงความกระชับและเรียบเนียนอย่างที่ต้องการ นอกจากนี้ ด้วยการสวมใส่ที่ง่าย สะดวกสบาย ปกปิดอวัยวะได้ด้วยอุปกรณ์ชิ้นเดียว จึงช่วยลดความยุ่งยากเมื่อลูกค้าต้องการเข้าห้องน้ำระหว่างวันสามารถใช้ชีวิตได้อย่างปกติ ไม่ต้องอดทนคิมน้ำน้อยเหมือนที่ผ่านมา ผลเสียต่อสุขภาพจึงลดน้อยลง

### 1.5.2 คุณค่าทางใจ (Mental Benefits)

สาวประเภทสองยังได้รับคุณค่าทางใจจากความมั่นใจเมื่อสวมใส่ผลิตภัณฑ์ของ Eve's เพราะสามารถวางใจได้ว่าบริเวณอวัยวะเพศที่ต้องการปกปิดจะถูกเก็บซ่อนไว้อย่างดี จึงสามารถใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างราบรื่นเช่นเดียวกับผู้หญิงคนอื่นๆ ในสังคม

## บทที่ 2

### การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

#### 2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ธุรกิจจำหน่ายกางเกงชั้นในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสองจัดตั้งเป็นบริษัท จำกัด โดยมีเงินจากผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน เป็นจำนวน 1,162,000บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 11,620 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท โดยในช่วง 5 ปีแรก กำไรสะสมจะสำรองไว้สำหรับการขยายกิจการและมีนโยบายจ่ายปันผลร้อยละ 80 จากกำไรสุทธิตั้งแต่วันที่ 5 เป็นต้นไป ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น หน่วย : บาท

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน
1.	จิรัชญา ตรีภาณุวรรณ	4,000	33.33 %	400,000
2.	อาทิตยา อาศิรวาท	4,000	33.33 %	400,000
3.	สุชานาฏ โรจนรวิวงศ์	4,000	33.33 %	400,000
	รวม	12,000	100 %	1,200,000

#### 2.1.1 คณะกรรมการบริษัท (BOARD OF DIRECTOR)

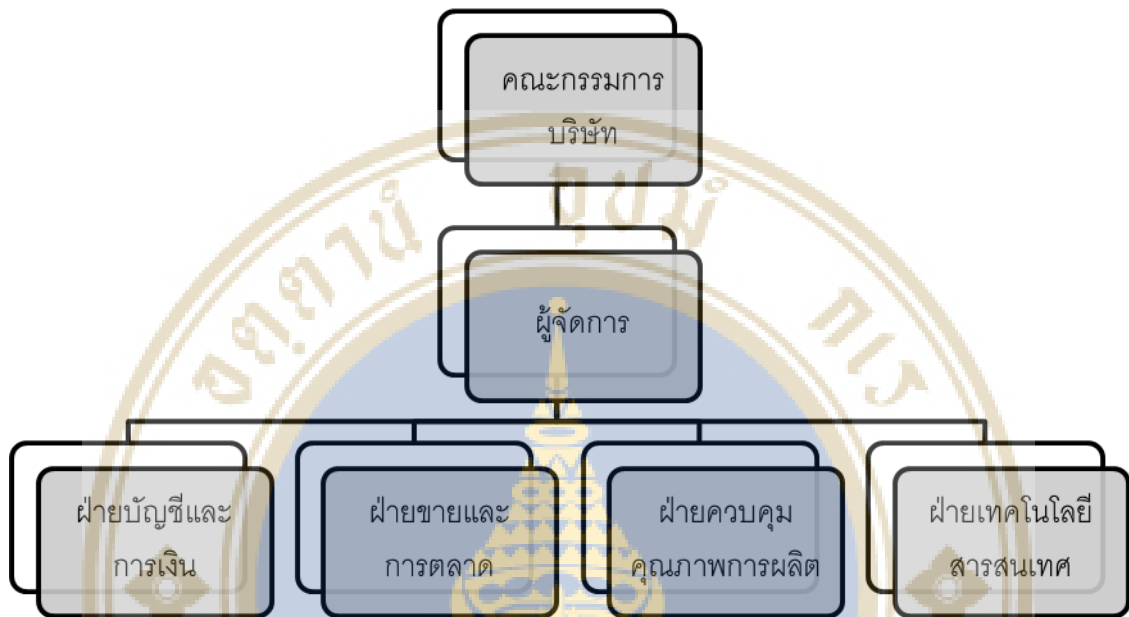
ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 3 รายตามรายชื่อในตารางด้านบน

#### 2.1.2 ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

จำนวน 1 คน คือ คุณอภิญา จันทร์ขอแสง เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์ บริษัทไทย เจเพรส จำกัด

## 2.2 โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรของบริษัท อีฟส์ จำกัด มีการจัดรูปแบบองค์กรที่ไม่ซับซ้อน เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถอธิบายโครงสร้างองค์กรได้ดังนี้



ภาพที่ 9 แสดงโครงสร้างองค์กร

### คุณสมบัติพนักงาน

ผู้จัดการ

เงินเดือน : 30,000 บาท

คุณสมบัติ :

- การศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาบริหารธุรกิจ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

หน้าที่ความรับผิดชอบ :

- ดูแลภาพรวมทุกส่วนของบริษัทฯ
- ดูแลบัญชีและการเงินของบริษัทฯ
- ติดต่อประสานงานกับซัพพลายเออร์

- วางแผนการตลาด
  - ดูแลเว็บไซต์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ
- พนักงานรับคำสั่งซื้อและตรวจสอบสินค้า
- เงินเดือน : 15,000 บาท

คุณสมบัติ:

- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- สามารถสื่อสารและอธิบายสินค้าให้ลูกค้าเข้าใจได้

หน้าที่ความรับผิดชอบ :

- รับคำสั่งซื้อทางช่องทางการจำหน่ายต่างๆ
- ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องของสินค้าจากซัพพลายเออร์
- ตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าก่อนส่ง

พนักงานบรรจุสินค้า

เงินเดือน : 12,000 บาท

คุณสมบัติ :

- มีความมุ่งมั่นในการทำงาน
- สามารถอ่านและเขียนภาษาไทยได้

หน้าที่ความรับผิดชอบ :

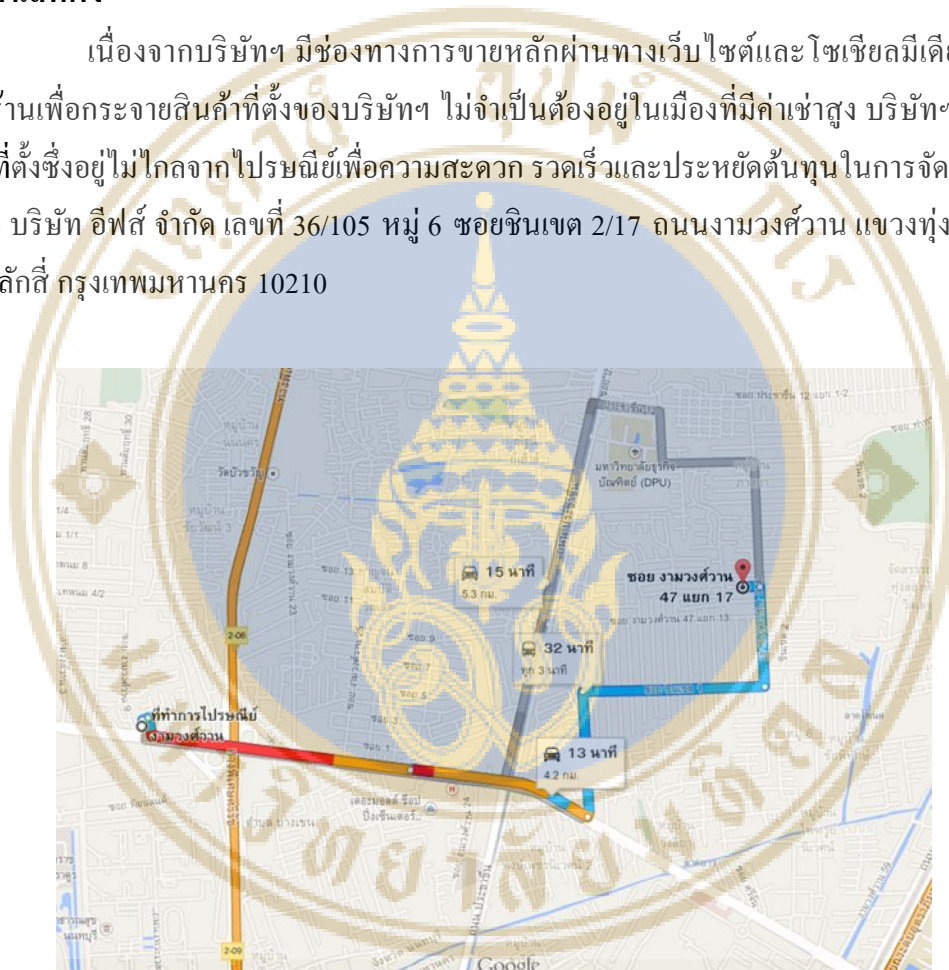
- บรรจุสินค้าลงในบรรจุภัณฑ์
- จัดและบรรจุสินค้าตาม คำสั่งซื้อ
- ติดต่อส่งสินค้าผ่านไปรษณีย์

## บทที่ 3

### แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

#### 3.1 ทำเลที่ตั้ง

เนื่องจากบริษัทฯ มีช่องทางการขายหลักผ่านทางเว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย จึงไม่มีหน้าร้านเพื่อกระจายสินค้าที่ตั้งของบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องอยู่ในเมืองที่มีค่าเช่าสูง บริษัทฯ จึงเลือกทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ไม่ไกลจากไปรษณีย์เพื่อความสะดวก รวดเร็วและประหยัดต้นทุนในการจัดส่งสินค้า ได้แก่ บริษัท อีฟส์ จำกัด เลขที่ 36/105 หมู่ 6 ซอยชินเขต 2/17 ถนนงามวงศ์วาน แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210



ภาพที่ 10 แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงาน Eve's



### 3.2 การวางแผนด้านกำลังการผลิต


ในการประมาณการกำลังการผลิตจะใช้ข้อมูลจากขนาดตลาดเฉพาะกลุ่มของสาวประเภทสองที่มีอยู่ประมาณ 128,120 คนซึ่งมีรูปแบบการปกปิดวิหะเพศหลัก 3 วิธี ได้แก่ การใช้เทปกาว การใช้ผ้าอนามัย และการใช้กางเกงชั้นในสตรี โดยผู้ใช้สตรีในการปกปิดจุดซ่อนเร้นมีจำนวนร้อยละ 69.8 ซึ่งทางบริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะสามารถแนะนำให้สาวประเภทสองในประเทศไทย ในช่วงอายุดังกล่าวหันมาใช้ผลิตภัณฑ์ EVE's ได้เป็นจำนวนเท่ากับ 4,474 คน และโดยเฉลี่ยว่าสาวประเภทสองหนึ่งคนใช้กางเกงใน EVE's จำนวน 6 ตัวต่อปี จึงเป็นที่มาของประมาณการการผลิตในปีแรก เป็นจำนวน 26,844 ตัวต่อปี

จากการประมาณการดังกล่าวไป บริษัทฯ จะทำการผลิตกางเกงในในปีแรกที่ 26,846 ตัว โดยว่าจ้างบริษัท ไทย เจเพรส จำกัด ในการจัดหาวาสุดของกางเกงชั้นใน และทำการตัดเย็บ แล้วจึงขนส่งมายังที่ทำการของบริษัทฯ เพื่อทำการบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ เพื่อเตรียมจัดส่งต่อไปยังลูกค้า

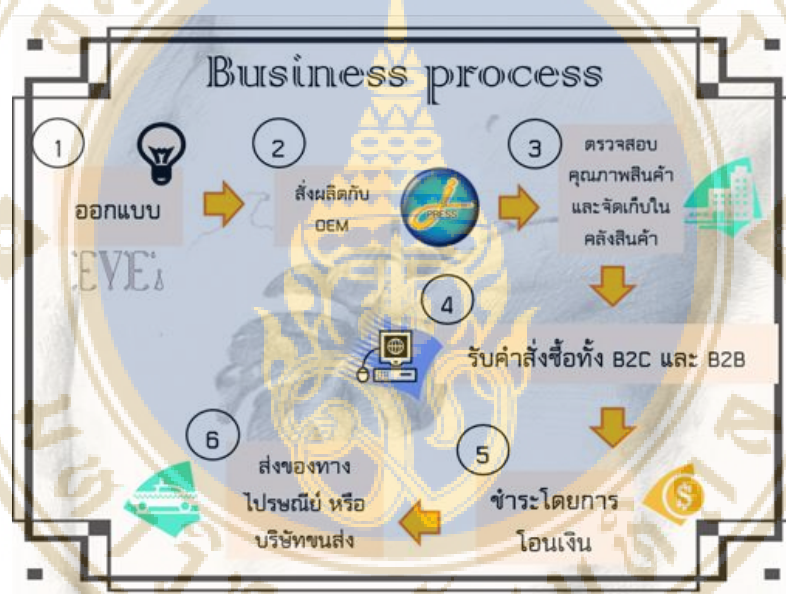
ในส่วนการสั่งซื้อทำการติดต่อทางช่องทางหน้าร้านออนไลน์คือ [www.eves.co.th](http://www.eves.co.th) หน้าแฟนเพจ [www.facebook.com/eves](https://www.facebook.com/eves) หรือการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โดยจะมีพนักงานในการรับคำสั่งซื้อ ยืนยันคำสั่งซื้อ และทำการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า สำหรับการขนส่งสินค้า บริษัทฯ ใช้การจ้างรถส่งสินค้าเป็นแบบเหมาเที่ยว

ตารางที่ 2 แสดงอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
ชุดคอมพิวเตอร์	ใช้ในการรับคำสั่งซื้อ ยืนยันคำสั่งซื้อ และงาน เอกสาร	
เครื่องปริ้นท์ สแกน แฟกซ์ โทรศัพท์	ใช้ในการรับคำสั่งซื้อ ยืนยันคำสั่งซื้อ และงาน เอกสาร	

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
โทรศัพท์มือถือ	ใช้ในการติดต่อ ประสานงาน	

### 3.3 กระบวนการดำเนินงาน



ภาพที่ 11 กระบวนการดำเนินงาน

กระบวนการดำเนินงานมีรายละเอียดดังนี้

- เริ่มจากออกแบบผลิตภัณฑ์โดยบริษัทฯ จ้างให้ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์แพชั่นออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ ซึ่งออกแบบปีละ 4 collection และ collection ละ 3-5 แบบ
- จ้างบริษัท ไทย เจเพรส จำกัด ในการผลิต โดยมีเงื่อนไขการสั่งสินค้าขั้นต่ำครั้งละ 3,000 ตัว และใช้เวลาในการส่งล่วงหน้า 1 เดือน ซึ่ง



ในช่วงแรกทางบริษัทฯ จะสั่งสินค้าตามจำนวนขั้นต่ำก่อน โดยมีสต็อกสินค้าอีก 3,000 ตัว (ประมาณ 1 เดือน) หากสินค้าเป็นที่นิยมในตลาดทางบริษัทฯ จะเปลี่ยนให้มีสั่งสินค้าเป็นปริมาณมาก และทยอยส่งสินค้าเป็นรายเดือน ( Partial shipment) เพื่อเป็นการลดต้นทุนของสินค้า และให้ผู้ผลิตจัดส่งมายังสำนักงาน

- จ้างบริษัท บรรณศิลป์ พรินต์ติ้ง จำกัด ผลิตบรรจุภัณฑ์ และจัดส่งมายังสำนักงาน
- พนักงานตรวจรับสินค้าของบริษัทฯ ทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนการบรรจุภัณฑ์
- พนักงานบรรจุสินค้าบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในบรรจุภัณฑ์
- จัดเก็บสินค้าในคลังสินค้า
- รับคำสั่งซื้อทางออนไลน์
- ยืนยันคำสั่งซื้อ
- ได้รับเงินผ่านการทำธุรกรรมผ่านการโอนเข้าบัญชีของบริษัทฯ
- จัดเตรียมสินค้า
- จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า สำหรับลูกค้า B2C จัดส่งผ่านทางไปรษณีย์ สำหรับลูกค้า B2B กรณีในกรุงเทพมหานครจะว่าจ้างรถรับจ้างส่งตามสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ กรณีต่างจังหวัดส่งสินค้าผ่านบริษัทขนส่งเอกชน

## บทที่ 4

### สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### 4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

บริษัทฯ เริ่มต้นธุรกิจจากการจ้างการผลิต (OEM) ทำให้บริษัทฯ มีการลงทุนไม่สูงนัก โดยแหล่งเงินทุนจะมาจากส่วนเจ้าของธุรกิจทั้งหมด

ตารางที่ 3 แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	30,000	30,000	-
สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	20,000	20,000	-
ยานพาหนะ	-	-	-
อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
- ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์	50,000	50,000	-
- ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด	500,000	500,000	-
- เงินเดือนพนักงานล่วงหน้า 2 เดือน	87,000	87,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	375,000	375,000	-
รวม	1,162,000	1,162,000	-

ตารางที่ 4 แสดงรายละเอียดแหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินลงทุนในปีที่ 1

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>	
- เงินลงทุน	1,162,000
- เงินกู้ยืม	-
- ยอดขาย	8,629,200
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	9,791,200
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>	
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	787,000
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	3,814,032
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	2,026,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-
- ภาษีเงินได้	527,954
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	318,003
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-
- ชำระคืนเงินกู้	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	7,472,988
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,318,212
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,318,212

## 4.2 ที่มาของรายได้

รายได้ของบริษัทฯ ได้มาจากการขายกางเกงในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสองโดยแสดงราคาดังนี้

ตารางที่ 5 แสดงราคาสินค้า

กลุ่มลูกค้า	ราคาขาย (บาท/ตัว)	สัดส่วน
B2C	350	ร้อยละ 70
B2B	250	ร้อยละ 30

ซึ่งราคาตามตารางข้างต้นเป็นการตั้งราคาโดยใช้กลยุทธ์ Value Based, Competitor Based และ Customer Based Pricing จากแบบสอบถามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปีแรกที่ดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทำส่วนแบ่งทางการตลาดได้ร้อยละ 5 ของตลาดกางเกงในสตรีของผู้หญิง สาวประเภทสองใช้กางเกงในกระชับสัดส่วนอย่างน้อย 6 ตัวต่อปี คิดเป็นประมาณการจำนวนขายในปีแรกเท่ากับ 26,846 ตัว และมีเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ต่อปี ในช่วง 5 ปีแรก

ตารางที่ 6 แสดงประมาณการยอดขายตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5

หน่วย : บาท

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
จำนวน (ตัว)	26,846	30,744	35,280	40,740	46,704
ยอดขายต่อปี (บาท)	8,629,200	9,882,000	11,340,000	13,095,000	15,012,000
ยอดขายต่อเดือน (บาท)	719,000	823,500	945,000	1,091,250	1,251,000

### 4.3 การประมาณการต้นทุน

#### 4.3.1 ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

ตารางที่ 7 แสดงต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

ต้นทุนผันแปร	ราคา	หน่วย
วัสดุ+ค่าจ้างผลิต	120	บาท/ตัว
ค่าบรรจุภัณฑ์	10	บาท/ตัว
รวม	130	บาท/ตัว

ตารางที่ 8 แสดงต้นทุนผันแปรต่อปี

หน่วย : บาท

ต้นทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า	3,490,032	3,996,720	4,586,400	5,296,200	6,071,520
รวม	3,490,032	3,996,720	4,586,400	5,296,200	6,071,520

#### 4.3.2 ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่คำนวณจากค่าใช้จ่าย 4 ด้าน ประกอบด้วย ค่าแรงพนักงาน (เงินเดือนประจำ) ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยประมาณการค่าจ้างแรงงานพนักงานทั้งหมด 3 ตำแหน่ง ซึ่งแจกแจงรายละเอียดได้ดังนี้

ตารางที่ 9 แสดงค่าแรงพนักงาน

ตำแหน่ง	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท/เดือน)	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท/เดือน)	จำนวน(คน)	เงินเดือน (บาท/เดือน)	จำนวน(คน)	เงินเดือน (บาท/เดือน)	จำนวน(คน)	เงินเดือน (บาท/เดือน)
ผู้จัดการ	1	30,000	1	30,000	1	30,000	1	30,000	1	30,000
พนักงานรับคำสั่งซื้อและตรวจสอบสินค้า	1	15,000	2	15,000	2	15,000	2	15,000	2	15,000
พนักงานบรรจุสินค้า	1	12,000	1	12,000	2	12,000	2	12,000	2	12,000
รวมค่าแรง	684,000		864,000		1,008,000		1,008,000		1,008,000	

ตารางที่ 10 แสดงค่าใช้จ่ายในการขาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าคลังสินค้า+ออฟฟิศ (80 ตารางเมตร)	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง กระจาย หมึกพิมพ์	24,000	26,000	28,000	30,000	32,000
ค่าขนส่ง FG	100,000	100,000	105,000	105,000	110,000
ค่าโทรศัพท์	12,000	15,000	18,000	20,000	22,000
ค่าน้ำ ค่าไฟ	60,000	60,000	70,000	75,000	75,000
ค่า Web Hosting	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าวิจัย พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวม	521,000	526,000	546,000	555,000	564,000

เนื่องจากช่องทางออนไลน์เป็นช่องทางหลักในการขายสินค้า ทางบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการทำการตลาดผ่านทางสื่อออนไลน์ โดยในช่วงแรกเน้นการโฆษณา adword (คำค้นหา) กับเว็บไซต์ Google และการ Tie-in ผ่าน Social Media ของ Celebrity ซึ่งราคาในการ Tie-in ขึ้นอยู่กับระดับความมีชื่อเสียงของ Celebrity โดยเฉลี่ยแล้วจะมีค่าใช้จ่ายครั้งละ 30,000 – 50,000 บาท

ตารางที่ 11 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา adword	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000
ค่าโฆษณาผ่านเว็บไซต์ Online Community ของสาว ประเภทสอง	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าโฆษณาผ่าน Facebook	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่า Tie-in ผ่าน Social Media ของ Celebrity	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000
สปอนเซอร์เวทีการประกวด สาวประเภทสอง	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
ทำชั้นวางของให้ลูกค้า B2B	100,000	100,000	120,000	120,000	120,000
รวม	1,145,000	1,195,000	1,265,000	1,315,000	1,365,000

#### 4.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

**ลูกหนี้การค้า** - เดือน หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-

**เจ้าหนี้การค้า** - เดือน หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-

**สต็อกสินค้าสำเร็จรูป** 1.00 เดือน หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	318,003	375,227	436,367	495,517	560,127
สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	318,003	57,224	61,140	59,150	64,610

**สต็อกวัตถุดิบ** - เดือน หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สต็อกวัตถุดิบ	-	-	-	-	-
สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-

#### 4.5 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

จากผลการสำรวจตลาดการใช้ผลิตภัณฑ์ปกปิดอวัยวะเพศของสาวประเภทสอง พบว่ามีจำนวนสาวประเภทสองที่ปกปิดอวัยวะเพศโดยใช้กางเกงในสตรีประมาณ 90,000 คน ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงมีประมาณการส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5 และด้วยสินค้าเป็นสินค้าที่ต้องใช้ทุกวัน จึงต้องมีมากกว่า 1 ตัว ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงคาดการณ์ว่าขายสินค้าจำนวนประมาณ 2,300 ตัวต่อเดือนในปีแรก และมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ยอดขาย</b>	8,629,200	9,882,000	11,340,000	13,095,000	15,012,000
<b>ต้นทุนขาย</b>					
- วัตถุดิบ	3,490,032	3,996,720	4,586,400	5,296,200	6,071,520
- แรงงานในการผลิต	324,000	504,000	648,000	648,000	648,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	0	0	0	0	0
<b>รวมต้นทุนขาย</b>	3,816,032	4,502,720	5,236,400	5,946,200	6,721,520
<b>กำไรขั้นต้น</b>	4,813,168	5,379,280	6,103,600	7,148,800	8,290,480
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
- แรงงานในการขายและบริหาร	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	147,400	147,400	147,400	147,400	147,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,145,000	1,195,000	1,265,000	1,315,000	1,365,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	521,000	526,000	546,000	555,000	564,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	2,173,400	2,228,400	2,318,400	2,377,400	2,436,400
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	2,639,768	3,150,880	3,785,200	4,771,400	5,854,080
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

หน่วย : บาท



รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2,639,768	3,150,880	3,785,200	4,771,400	5,854,080
ภาษีเงินได้	527,954	630,176	757,040	954,280	1,170,816
กำไรสุทธิ	2,111,814	2,520,704	3,028,160	3,817,120	4,683,264

#### 4.6 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 14 แสดงประมาณงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	1,162,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	8,629,200	9,882,000	11,340,000	13,095,000	15,012,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	9,791,200	9,882,000	11,340,000	13,095,000	15,012,000
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	787,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	3,814,032	4,500,720	5,324,400	5,944,200	6,719,520
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	2,026,000	2,081,000	2,717,000	2,230,000	2,289,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	527,954	630,176	757,040	954,280	1,170,816
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	318,003	57,224	61,140	59,150	64,610
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-

ตารางที่ 14 แสดงประมาณงบกระแสเงินสด (ต่อ)

หน่วย : บาท

รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	7,472,988	7,269,120	8,223,580	9,187,630	10,243,946
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	2,318,212	4,931,092	8,047,512	11,954,882
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,318,212	2,612,880	3,116,420	3,907,370	4,768,054
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,318,212	4,931,092	8,047,512	11,954,882	16,722,936

#### 4.7 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 15 แสดงประมาณงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,318,212	4,931,092	8,047,512	11,954,882	16,722,936
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	318,003	375,227	436,367	495,517	560,127
- สต็อกวัตถุดิบ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,636,214	5,306,318	8,483,878	12,450,398	17,283,062
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
- สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-
- เครื่องจักรอุปกรณ์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	637,000	637,000	637,000	637,000	637,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	787,000	787,000	787,000	787,000	787,000

ตารางที่ 15 แสดงประมาณงบดุล (ต่อ)

หน่วย : บาท

หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	149,400	298,800	448,200	597,600	747,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	637,600	488,200	338,800	189,400	40,000
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>3,273,814</b>	<b>5,794,518</b>	<b>8,822,678</b>	<b>12,639,798</b>	<b>17,323,062</b>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
รายการ	<b>ปีที่ 1</b>	<b>ปีที่ 2</b>	<b>ปีที่ 3</b>	<b>ปีที่ 4</b>	<b>ปีที่ 5</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	1,162,000	1,162,000	1,162,000	1,162,000	1,162,000
- กำไรสะสม	2,111,814	4,632,518	7,660,678	11,477,798	16,161,062
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,273,814	5,794,518	8,822,678	12,639,798	17,323,062
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>3,273,814</b>	<b>5,794,518</b>	<b>8,822,678</b>	<b>12,639,798</b>	<b>17,323,062</b>

#### 4.8 ประเมินโครงการ

สมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จากการประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจทางกงในเพื่อปกป้องภัยพิบัติสำหรับสาวประเภทสองจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 10,179,623 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ร้อยละ 211.98 ใช้ระยะเวลาคืนทุน 6.2 เดือน โดยมีจุดคุ้มทุน (Break-Even) ในปีที่ 1 ควรจะได้รายได้ขั้นต่ำ 4,197,156 บาทต่อปี (349,763 บาทต่อเดือน) หรือคิดเป็นจำนวนสินค้า 13,992 ตัวต่อปี (1,166 ตัวต่อเดือน)

#### 4.9 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)

กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ปัญหาอาจเกิดจากการประมาณการ ยอดขายที่สูงเกินไป หรือเป็นสินค้าใหม่ที่ลูกค้าต้องยังไม่รู้จัก ส่งผลให้ยอดขายลดน้อยลงจาก ประมาณการปกติ 50% จากประมาณการเดิมขายสินค้าได้ 26,846 ต่ปี ลดลงเหลือ 13,423 ตัวต่อปี ซึ่งเป็นระดับที่กิจการถือเงินสดไว้ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ตารางที่ 16 แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	30,000	30,000	-
สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	20,000	20,000	-
ยานพาหนะ	-	-	-
อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
- ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์	50,000	50,000	-
- ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด	500,000	500,000	-
- เงินเดือนพนักงานล่วงหน้า 2 เดือน	87,000	87,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	375,000	375,000	-
รวม	1,162,000	1,162,000	-

ตารางที่ 17 แสดงงบกำไรขาดทุนกรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดการณ์

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	4,314,600	4,941,000	5,670,000	6,547,500	7,506,000
<b>ต้นทุนขาย</b>					
- วัตถุดิบ	1,745,016	1,998,360	2,293,200	2,648,100	3,035,760
- แรงงานในการผลิต	324,000	504,000	648,000	648,000	648,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	-	-	-	-	-
<b>รวมต้นทุนขาย</b>	<b>2,071,016</b>	<b>2,504,360</b>	<b>2,943,200</b>	<b>3,298,100</b>	<b>3,685,760</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>2,243,584</b>	<b>2,436,640</b>	<b>2,726,800</b>	<b>3,249,400</b>	<b>3,820,240</b>
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
- แรงงานในการขายและบริหาร	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	147,400	147,400	147,400	147,400	147,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,145,000	1,195,000	1,265,000	1,315,000	1,365,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	521,000	526,000	546,000	555,000	564,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>2,173,400</b>	<b>2,228,400</b>	<b>2,318,400</b>	<b>2,377,400</b>	<b>2,436,400</b>
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	<b>70,184</b>	<b>208,240</b>	<b>408,000</b>	<b>872,000</b>	<b>1,383,840</b>
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>70,184</b>	<b>208,240</b>	<b>408,000</b>	<b>872,000</b>	<b>1,383,840</b>
ภาษีเงินได้	14,037	41,648	81,680	174,400	276,768
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>56,147</b>	<b>166,592</b>	<b>326,720</b>	<b>697,000</b>	<b>1,107,072</b>

จากตารางงบกำไรขาดทุนสามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยเมื่อพิจารณาตามประมาณการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย บริษัทฯจะมีรายได้เท่ากับ 4,314,600 บาท และกำไรสุทธิเท่ากับ 56,147 บาทในปีแรก

ตารางที่ 18 แสดงงบกระแสเงินสด กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	1,162,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	4,314,600	4,941,000	5,670,000	6,547,500	7,506,000
- เจ้าหน้าที่การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	5,476,600	4,941,000	5,670,000	6,547,500	7,506,000
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	787,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	2,069,016	2,502,360	2,941,200	3,296,100	3,683,760
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	2,026,000	2,081,000	2,171,000	2,230,000	2,289,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	14,037	41,648	81,680	174,400	276,768
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	172,585	36,112	36,570	29,575	32,305
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	5,068,637	4,661,126	5,230,450	5,730,075	6,281,833
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	407,963	687,843	1,127,393	1,944,818
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	407,963	279,880	439,550	817,425	1,224,167
<b>เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด</b>	<b>407,963</b>	<b>687,843</b>	<b>1,127,393</b>	<b>1,944,818</b>	<b>3,168,985</b>

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	407,963	687,843	1,127,393	1,944,818	3,168,985
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	172,858	208,697	245,267	274,842	307,147
- สต็อกวัตถุดิบ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	580,547	896,539	1,372,659	2,219,659	3,476,131
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
- สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-
- เครื่องจักรอุปกรณ์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	637,000	637,000	637,000	637,000	637,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	787,000	787,000	787,000	787,000	787,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	149,400	298,800	448,200	597,600	747,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	637,600	488,200	338,800	189,400	40,000
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>1,218,147</b>	<b>1,384,739</b>	<b>1,711,459</b>	<b>2,409,059</b>	<b>3,516,131</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
<b>หนี้สินระยะยาว</b>					
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
- เงินลงทุน	1,162,000	1,162,000	1,162,000	1,162,000	1,162,000
- กำไรสะสม	56,147	222,739	549,459	1,247,059	2,354,131
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,218,147	1,384,739	1,711,459	2,209,059	3,516,131
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,218,147</b>	<b>1,384,739</b>	<b>1,711,459</b>	<b>2,209,059</b>	<b>3,516,131</b>

#### 4.10 ประเมินโครงการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

สมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จากการประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจทางกงในเพื่อปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสองจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 1,062,191 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ร้อยละ 37.35 ในระยะเวลาคืนทุน 3 ปี





## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

จากการศึกษาของผู้วิจัยพบว่าสาวประเภทสองมีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงสรีระของตนเองให้เหมือนผู้หญิงมากที่สุด ซึ่งมีวิธีการที่หลากหลาย เช่น การทำศัลยกรรมเสริมทรวงอก การรับประทานฮอร์โมนเพศหญิง รวมไปถึงการแต่งกายให้เหมือนกับเพศหญิง แต่อย่างไรก็ยังมีจุดที่ละเอียดอ่อนที่สุดในร่างกาย คืออวัยวะเพศชาย ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการปกปิด เพราะเป็นสิ่งที่แสดงให้ว่าสาวประเภทสองไม่เหมือนผู้หญิง ซึ่งสาวประเภทสองจำนวนมากยังไม่ได้ผ่าตัดแปลงเพศ ดังนั้นจากการศึกษาพบว่าสาวประเภทสองทุกคนต้องทำการปกปิดอวัยวะเพศ หรือเรียกกันในกลุ่มว่า “เต๊็บ” ทุกวันเป็นเวลานานไม่ต่ำกว่าวันละ 12 ชั่วโมง โดยมีวิธีการเฉพาะส่วนบุคคล เช่น การใช้เทปกาว การใส่ผ้าอนามัย การใส่กางเกงในหลายชั้น แต่วิธีการที่นิยมมากที่สุดคือ กางเกงชั้นในรัดหน้าท้อง (สเตย์) ซึ่งในแต่ละวิธีก็มีปัญหาสำหรับการใช้งานที่แตกต่างกัน อาทิ เช่น การใช้เทปกาวทำให้ยุ่งยากในการใช้ รู้สึกเจ็บและไม่สามารถปัสสาวะได้บ่อยครั้ง การใช้กางเกงชั้นในรัดหน้าท้อง (สเตย์) ทำให้รู้สึกอึดอัดและไม่สามารถปกปิดอวัยวะให้เรียบเนียนได้ ด้วยเหตุนี้เองผู้วิจัยจึงมองเห็น โอกาสที่จะคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's เพื่อมาตอบสนองความต้องการของสาวประเภทสองที่ยังไม่ได้ผ่าตัดแปลงเพศ

การลงทุนในโครงการแผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนในปีแรก 1,162,000 บาท โดยลงทุนในส่วนของค่ามัดจำค่าเช่า อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ที่ใช้ออกบูท โดยค่าใช้จ่ายหลักจะเป็นค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดร้อยละ 43 เนื่องจากผลิตภัณฑ์กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ยังไม่มีจำหน่ายในประเทศไทย ซึ่งธุรกิจนี้จำเป็นต้องทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและทำให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงการมีอยู่ของแบรนด์ นอกจากนี้ยังมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นเงินสำรองที่จะทำให้ธุรกิจสามารถขับเคลื่อนต่อไปได้หากแผนการเงินไม่ได้เป็นไปตามคาดการณ์

นอกเหนือจากกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's ที่สามารถตอบโจทย์ในเรื่องของความเรียบเนียนในการปกปิดอวัยวะเพศ ความสะดวกสบายในการสวมใส่แล้วทางบริษัทฯ ยังวางแผนในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของสาวประเภทสองอย่างต่อเนื่อง เช่น กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศและเสริมสะโพกในคราวเดียว

เลื่อนชั้นในเสริมหน้าอกสำหรับสาวประเภทสอง เพื่อจะได้ตอบสนองต่อความต้องการของสาวประเภทสองได้อย่างครบถ้วน

จากการศึกษาสรุปได้ว่าแผนธุรกิจนี้ควรค่าแก่การลงทุน เนื่องจากวิธีการต่างๆ ที่สาวประเภทสองใช้ในการปกปิดอวัยวะเพศในปัจจุบันยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของสาวประเภทสองเท่าที่ควร ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับกางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's ที่มีราคาขายใกล้เคียงกันที่ 350 บาท แต่มอบคุณค่าและสามารถตอบสนองต่อความต้องการให้กับสาวประเภทสองได้มากกว่า อีกทั้งบริษัทฯ รับจ้างผลิต (OEM) ในการผลิตสินค้าให้ จึงไม่ต้องลงทุนกับเครื่องจักรจำนวนมาก โดยเงินลงทุนโครงการนี้คาดการณ์ว่าจะใช้เวลาในการคืนทุนเพียง 6.2 เดือนเท่านั้น แต่สามารถให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่สูงถึงร้อยละ 211.98 อย่างไรก็ตามผู้ลงทุนควรจัดสรรเงินทุนและวางแผนด้านการดำเนินการอย่างเหมาะสมรวมทั้งการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด



## บรรณานุกรม

- นพ.วิจารณ์ พานิช. กะเทยก็เป็นกรรมพันธุ์ (ตอนที่1). พันธุ์ดี..พันธุ์ศาสตร์ในชีวิตประจำวัน.หมอ  
ชาวบ้าน. – 1 กรกฎาคม 2557 [http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%81%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A2#cite\\_note.E0.B8.81.E0.B8.B0.E0.B9.80.E0.B8.97.E0.B8.A2-2](http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%81%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A2#cite_note.E0.B8.81.E0.B8.B0.E0.B9.80.E0.B8.97.E0.B8.A2-2)
- สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. สารประชากร มหาวิทยาลัย ประชากรของ  
ประเทศไทยพ.ศ. 2557[ออนไลน์]// สถาบันวิจัยประชากรและสังคม  
มหาวิทยาลัยมหิดล. – 1 กรกฎาคม 2557 -  
<http://www.ipsr.mahidol.ac.th/ipsrbeta/th/Gazette.aspx>.
- หน่วยบัญชาการรักษาดินแดน. แบบรายงานผลการตรวจเลือกทหารกองเกินเข้ากองประจำการรวม  
4 กองทัพภาค ประจำปีที่ 1-12 เมษายน 2556
- หน่วยบัญชาการรักษาดินแดน. แบบรายงานผลการตรวจเลือกทหารกองเกินเข้ากองประจำการรวม  
4 กองทัพภาค ประจำปีที่ 1-12 เมษายน 2557
- หน่วยบัญชาการรักษาดินแดน. บัญชีจำนวน คนจำพวกที่ 2 (ภาวะเพศสภาพไม่ตรงกับเพศกำเนิด) ปี  
2557 กองทัพภาคที่ 1-4



## ภาคผนวก ก

### ตัวอย่างแบบสอบถาม

#### แบบสำรวจตลาดการใช้ผลิตภัณฑ์ปกปิดวัยระเปศของสาวประเภทสอง

แบบสอบถามนี้มีจุดประสงค์เพื่อสำรวจตลาดความต้องการของการใช้ผลิตภัณฑ์ปกปิดวัยระเปศของสาวประเภทสอง โดยเป็นส่วนหนึ่งของรายงานการศึกษาอิสระในการเขียนแผนธุรกิจสาขาผู้ประกอบการและนวัตกรรมวิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดลขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือมา ณ ที่นี้คะ

ท่านมีพฤติกรรมเหล่านี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- แต่งกายเป็นหญิง
- รับประทานฮอร์โมนเพศหญิง (ยากุมกำเนิด)
- ปกปิดวัยระเปศให้เรียบเนียน (แต็บ)
- ศัลยกรรมเสริมทรวงอก
- ศัลยกรรมแปลงเพศ

ท่านเคยปกปิดวัยระเปศให้เรียบเนียน (แต็บ) หรือไม่

- เคย
- ไม่เคย

ท่านเคยปกปิดวัยระเปศให้เรียบเนียน (แต็บ) ด้วยวิธีการใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ฝ้านามัย
- เทปกาว
- สวมกางเกงชั้นในรัดหน้าท้อง (สแตย์)
- อื่นๆ โปรดระบุ

.....

หากท่านเคยใช้กางเกงในรัดหน้าท้อง (สแตย์) เพื่อปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบร้อย (แต่บ)  
สินค้าที่ท่านซื้อในปัจจุบันมีราคาเท่าใด

- 100-300 บาท     301-500 บาท     501-700 บาท  
 701-900 บาท     901-1200 บาท     มากกว่า 1200 บาท

ในขณะที่ปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบร้อย (แต่บ) ท่านมีปัญหาเหล่านี้หรือไม่ (ตอบได้  
มากกว่า 1 ข้อ)

- เจ็บปวด     อึดอัด  
 ใช้เวลานานในการปกปิดฯ     จำเป็นต้องคั้นน้ำน้อยเพื่อไม่ต้องเข้า  
ห้องน้ำบ่อยๆ  
 หงุดหงิด/เครียด     ไม่มีปัญหา  
 อื่นๆ โปรดระบุ

โดยปกติแล้ว ท่านปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบร้อย (แต่บ)บ่อยแค่ไหน

- ทุกวัน     สัปดาห์ละ 3-4 ครั้ง     สัปดาห์ละครั้ง  
 เดือนละ 2-3 ครั้ง     เดือนละครั้ง     น้อยกว่าเดือนละครั้ง

ในแต่ละครั้งที่ปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบร้อย (แต่บ) ท่านมักจะต้องปกปิดนานเท่าไร

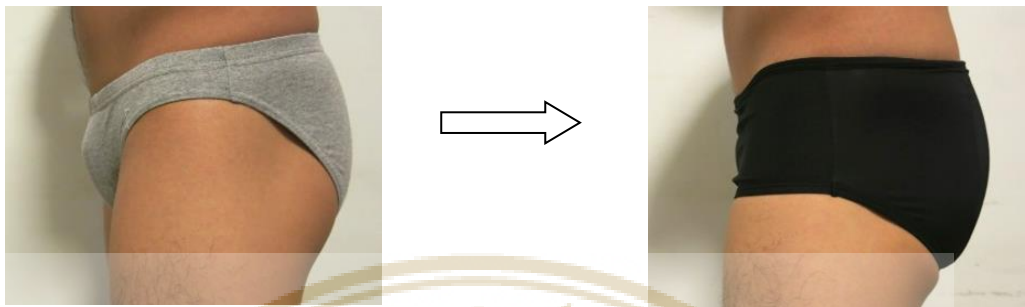
- มากกว่า 12 ชั่วโมง     8-12 ชั่วโมง     4-6 ชั่วโมง  
 2-4 ชั่วโมง     น้อยกว่า 2 ชั่วโมง

ท่านกังวลเรื่องอันตรายต่อสุขภาพจากการปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบร้อย (แต่บ) จาก  
วิธีปัจจุบันของท่านหรือไม่

- กังวล อย่างไร โปรดระบุ

- ไม่เคยกังวล

หากมีอุปกรณ์ที่ช่วยปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่็บ) ที่มีลักษณะสวมใส่สบายและสบาย คล้ายกางเกงชั้นใน



ก่อน

หลัง

ท่านสนใจใช้ผลิตภัณฑ์นี้หรือไม่ เพราะเหตุใด

สนใจ เพราะ

ไม่สนใจ เพราะ

ไม่แน่ใจ เพราะ

ท่านคิดว่าอุปกรณ์ช่วยปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่็บ) ที่มีลักษณะสวมใส่สบายและสบาย คล้ายกางเกงชั้นใน สินค้านี้ควรมีราคาอยู่ที่เท่าใด

100-300บาท

301-500 บาท

501-700บาท

701-900บาท

901-1200 บาท

มากกว่า 1200 บาท

ท่านคิดว่าช่องทางใดที่เหมาะสมต่อการขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้

- เว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย เช่น facebook, intagram
- ไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น Lotus, Big C เป็นต้น
- แผนกชุดชั้นในภายในห้างสรรพสินค้า เช่น Central, The Mall, Paragon, Emporium เป็นต้น
- ร้านค้าปลีก เช่น ร้านค้าในห้าง Platinum, Union Mall, สยาม เป็นต้น
- ตลาดนัด เช่น สวนจตุจักร ตลาดรถไฟ ตลาดห้วยขวาง ตลาดหน้ามหาวิทยาลัย รามคำแหง ฯลฯ

ปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ที่ช่วยปกปิดอวัยวะให้เรียบเนียน (แต่็บ)

ปัจจัยในการตัดสินใจ	ไม่สำคัญ (0)	สำคัญ น้อยที่สุด (1)	สำคัญ น้อย (2)	สำคัญ ปานกลาง (3)	สำคัญ มาก (4)	สำคัญ มากที่สุด (5)
ความเรียบเนียนของอวัยวะเมื่อสวมใส่						
ความสบายในการสวมใส่						
การออกแบบของผลิตภัณฑ์						
เนื้อผ้า						
สี						
ความปลอดภัยจากการใช้ผลิตภัณฑ์						
ราคาและความคุ้มค่า						
ช่องทางการจำหน่าย						
ชื่อเสียงของแบรนด์						
โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย						
รีเซนเตอร์ของผลิตภัณฑ์						

ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ท่านคิดว่าจะมีเพิ่มเติม

- ชุดชั้นในเสริมหน้าอก/อกซิด       กางเกงชั้นในเสริมกัน       ชุดว่ายน้ำ
- อื่นๆ โปรดระบุ

.....



### ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจุบันท่านอายุเท่าใด

- 20-25 ปี       26-30 ปี       31-35 ปี  
 36-40 ปี       41-45 ปี       46 ปีขึ้นไป

ท่านปกติคว่ำวะเพศให้เรียนเนียน (แต่บ) ครั้งแรก เมื่ออายุเท่าใด

- ต่ำกว่า 15 ปี       15-18 ปี       19-23 ปี  
 24-30 ปี       31 ปีขึ้นไป

ระดับการศึกษาสูงสุด

- ประถมศึกษา       มัธยมศึกษาตอนต้น  
 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.       ปริญญาตรี/อนุปริญญา/ปวส.  
 ปริญญาโท       ปริญญาเอก

อาชีพ

- นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา       พนักงานบริษัทเอกชน/ลูกจ้าง  
 ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ       เจ้าของกิจการ/ค้าขาย  
 นักแสดงในสถานบันเทิง       ฟรีแลนซ์  
 อื่นๆ โปรดระบุ

รายได้ต่อเดือนของท่าน

- ต่ำกว่า 20,000 บาท       20,001- 40,000 บาท       40,001 – 60,000 บาท  
 60,001 – 80,000 บาท       80,001 – 100,000 บาท       มากกว่า 100,000 บาท

ท่านมักเลือกซื้อชุดชั้นในผ่านช่องทางใด

- ร้านค้าที่มีหน้าร้าน       ร้านค้าออนไลน์       ห้างสรรพสินค้า  
 อื่นๆ โปรดระบุ

กางเกงชั้นในที่ท่านเลือกซื้อในปัจจุบันมีราคาเท่าไร

- 100-300 บาท     301-500 บาท     501-700 บาท  
 701-900 บาท     901-1200 บาท     มากกว่า 1200 บาท



**ภาคผนวก ข**  
**ผลสรุปแบบสอบถาม**

<b>1. ท่านมีพฤติกรรมเหล่านี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
แต่งกายเป็นหญิง	31.40%	54
รับประทานฮอร์โมนเพศหญิง (ยากุมกำเนิด)	26.16%	45
ปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่็บ)	24.42%	42
ศัลยกรรมเสริมทรวงอก	18.02%	31
ศัลยกรรมแปลงเพศ	0.00%	0
	100.00%	172
<b>2. ท่านเคยปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่็บ) หรือไม่</b>		
เคย	100%	63
ไม่เคย	0	0
	100%	63
<b>3. ท่านเคยปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่็บ) ด้วยวิธีการใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
ฟ้านามัย	12.70%	8
เทปกาว	4.76%	3
สวมกางเกงชั้นในรัดหน้าท้อง (สเตย์)	69.84%	44
อื่นๆ	12.70%	8
	100.00%	63

4. หากท่านเคยใช้กางเกงในรัดหน้าท้อง (สแตย์) เพื่อปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่บ) สินค้าที่ท่านซื้อในปัจจุบันมีราคาเท่าใด		
100-300 บาท	54.89%	24
301-500 บาท	25.61%	11
501-700 บาท	4.88%	2
701-900 บาท	3.66%	2
901-1200 บาท	9.76%	4
มากกว่า1200 บาท	1.20%	1
	<b>100.00%</b>	<b>44</b>

\*ผู้ให้ข้อมูลในข้อนี้คือผู้ที่ตอบว่าเคยใช้กางเกงในสแตย์เพื่อปกปิดอวัยวะเพศในข้อ 3

5. ในขณะที่ปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่บ) ท่านมีปัญหาเหล่านี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
เจ็บปวด	17.10%	13
อึดอัด	30.26%	23
ใช้เวลานานในการปกปิดฯ	9.21%	7
จำเป็นต้องคั้นน้ำน้อยเพื่อไม่ต้องเข้าห้องน้ำบ่อยๆ	0.00%	0
หงุดหงิด/เครียด	3.95%	3
ไม่มีปัญหา	38.15%	29
อื่นๆ	1.33%	1
	<b>100.00%</b>	<b>76</b>

6. โดยปกติแล้ว ท่านปกปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (แต่บ) บ่อยแค่ไหน		
ทุกวัน	77.78%	49
สัปดาห์ละ 3-4 ครั้ง	7.94%	5
สัปดาห์ละครั้ง	6.35%	4
เดือนละ 2-3 ครั้ง	1.59%	1
เดือนละครั้ง	4.76%	3
น้อยกว่าเดือนละครั้ง	1.59%	1
	<b>100.00%</b>	<b>63</b>

7. ในแต่ละครั้งที่ปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (เต็บ) ท่านมักจะต้องปิดนานเท่าไร		
มากกว่า 12 ชั่วโมง	55.56%	35
8-12 ชั่วโมง	26.98%	17
4-6 ชั่วโมง	4.76%	3
2-4 ชั่วโมง	4.76%	3
น้อยกว่า 2 ชั่วโมง	7.94%	5
	100%	63

8. ท่านกังวลเรื่องอันตรายต่อสุขภาพจากการปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (เต็บ) จากวิธีปัจจุบันของท่านหรือไม่		
กังวล	11%	8
ไม่เคยกังวล	89%	55
	100%	63

9. หากมีอุปกรณ์ที่ช่วยปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (เต็บ) ที่มีลักษณะสวมใส่สบายและสบาย คล้ายกางเกงชั้นใน ท่านสนใจใช้ผลิตภัณฑ์นี้หรือไม่ เพราะเหตุใด		
สนใจเพราะ	55.56%	35
ไม่สนใจเพราะ...	28.57%	18
ไม่แน่ใจเพราะ...	15.87%	10
	100.00%	63

10. ท่านคิดว่าอุปกรณ์ช่วยปิดอวัยวะเพศให้เรียบเนียน (เต็บ) ที่มีลักษณะสวมใส่สบายและสบาย คล้ายกางเกงชั้นใน สินค้านี้ควรมีราคาอยู่ที่เท่าใด		
100-300 บาท	53.97%	34
301-500 บาท	36.51%	23
501-700 บาท	3.17%	2
701-900 บาท	0.00%	0
901-1200 บาท	3.17%	2
มากกว่า 1200	3.17%	2
	100.00%	63

11. ท่านคิดว่าช่องทางใดที่เหมาะสมต่อการขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ (ตอบได้มากกว่า1ข้อ)		
เว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย เช่น facebook, intagram	24.55%	27
ไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น Lotus, Big C เป็นต้น	25.45%	28
แผนกซู퍼มาร์เก็ตในห้างสรรพสินค้า เช่น Central, The Mall, Paragon, Emporium เป็นต้น	29.09%	32
ร้านค้าปลีก เช่น ร้านค้าในห้าง Platinum, Union Mall, สยาม เป็นต้น	8.18%	9
ตลาดนัด เช่น สวนจตุจักร ตลาดรถไฟ ตลาดห้วยขวาง ตลาดหน้ามหาวิทยาลัยรามคำแหง ฯลฯ	12.73%	14
	100.00%	110

12. ปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออุปกรณ์ที่ช่วยปกป้องอวัยวะให้เรียบเนียน (แต่บ)							
ปัจจัยในการตัดสินใจ	ไม่สำคัญ	สำคัญน้อยที่สุด	สำคัญน้อย	สำคัญปานกลาง	สำคัญมาก	สำคัญมากที่สุด	รวม
	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
ความเรียบเนียนของอวัยวะเมื่อสวมใส่	0	3	1	10	16	33	63
ความสบายในการสวมใส่	3	0	1	4	28	27	63
การออกแบบของผลิตภัณฑ์เนื้อผ้า	1	2	0	10	25	25	63
สี	3	0	1	5	24	30	63
ความปลอดภัยจากการใช้ผลิตภัณฑ์	5	1	1	31	17	8	63
ราคาและความคุ้มค่า	0	2	0	10	17	34	63
ช่องทางการจำหน่าย	5	0	3	13	21	21	63
ชื่อเสียงของแบรนด์	3	0	3	16	30	11	63
โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	8	0	6	17	30	2	63
ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์	4	3	2	27	19	8	63
พรีเมียมเตอร์ของผลิตภัณฑ์	10	1	4	21	19	8	63

13. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ท่านคิดว่าจะมีเพิ่มเติม (ตอบได้มากกว่า1ข้อ)		
ชุดชั้นในเสริมหน้าอก/อกชิด	29.76%	25
กางเกงชั้นในเสริมก้น	35.71%	30
ชุดว่ายน้ำ	30.95%	26
อื่นๆ โปรตระกูล	3.57%	3
	100.00%	84

ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม		
<b>1. ปัจจุบันท่านอายุเท่าใด</b>		
20-25 ปี	53.97%	34
26-30 ปี	34.92%	22
31-35 ปี	1.59%	1
36-40 ปี	4.76%	3
41-45 ปี	1.59%	1
46 ปีขึ้นไป	3.17%	2
	100.00%	63
<b>2. ท่านปกติต่อวัยจะเพศให้เรียนเนียน (แต่บ) ครั้งแรก เมื่ออายุเท่าใด</b>		
ต่ำกว่า 15 ปี	82.54%	52
15-18 ปี	9.52%	6
19-23 ปี	4.76%	3
24-30 ปี	3.17%	2
31 ปีขึ้นไป	0.00%	0
	100.00%	63
<b>3. ระดับการศึกษาสูงสุด</b>		
ประถมศึกษา	1.59%	1
มัธยมศึกษาตอนต้น	11.11%	7
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.	34.92%	22
ปริญญาตรี/อนุปริญญา/ปวส.	49.21%	31
ปริญญาโท	3.17%	2
ปริญญาเอก	0.00%	0
	100.00%	63

4. อาชีพ		
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	11.11%	7
พนักงานบริษัทเอกชน/ลูกจ้าง	33.33%	21
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	1.59%	1
เจ้าของกิจการ/ค้าขาย	9.52%	6
นักแสดง ในสถานบันเทิง	42.86%	27
ฟรีแลนซ์	1.59%	1
อื่นๆ โปรดระบุ.....	0.00%	0
	100.00%	63

5. รายได้ต่อเดือนของท่าน		
ต่ำกว่า 20,000 บาท	53.97%	34
20,001- 40,000 บาท	33.33%	21
40,001 – 60,000 บาท	9.52%	6
60,001 – 80,000 บาท	3.17%	2
80,001 – 100,000 บาท	0.00%	0
มากกว่า 100,000 บาท	0.00%	0
	100.00%	63

6. ท่านมักเลือกซื้อชุดชั้นในผ่านช่องทางใด (ตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อ)		
ร้านค้าที่มีหน้าร้าน	39.19%	29
ร้านค้าออนไลน์	8.11%	6
ห้างสรรพสินค้า	47.30%	35
อื่นๆ โปรดระบุ.....	5.41%	4
	100.00%	74

7. กางเกงชั้นในที่ท่านเลือกซื้อในปัจจุบันมีราคาเท่าไร		
100-300 บาท	76.19%	48
301-500 บาท	12.70%	8
501-700 บาท	7.94%	5
701-900 บาท	1.59%	1
901-1200 บาท	1.59%	1
มากกว่า 1200	0.00%	0
	100.00%	63



ภาคผนวก ค

ภาพบรรยากาศการเก็บแบบสอบถาม





## ภาคผนวก ง

รายละเอียดสมมติฐานทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย  
กางเกงชั้นในปกปิดอวัยวะเพศสำหรับสาวประเภทสอง Eve's

ตารางแสดงค่าแรงงานในผลิต

เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
12,000	พนักงานบรรจุสินค้า	1	1	2	2	2
15,000	พนักงาน check order และ ตรวจรับสินค้า	1	2	2	2	2
รวมค่าแรงในการผลิต		324,000	504,000	648,000	648,000	648,000

ตารางแสดงค่าแรงงานในการขายและบริหาร

เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	ผู้จัดการ	1	1	1	1	1
รวมค่าแรงในการขายและบริหาร		360,000	360,000	360,000	360,000	360,000

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

รายการ	จำนวนคน				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา Adword	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000
ค่าโฆษณาผ่านเว็บไซต์ Online Community	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี) (ต่อ)

รายการ	จำนวนคน				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณาผ่าน Facebook	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่า Tie-in ผ่าน Social Media ของ Celebrity	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000
สปอนเซอร์เวทีการประกวดสาวประเภทสอง	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
ทำ shelf วางของให้ลูกค้า	100,000	100,000	120,000	120,000	120,000
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,145,000	1,195,000	1,256,000	1,315,000	1,365,000

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)

รายการ	จำนวนคน				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าคลังสินค้าและออฟฟิศ	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง กระดาษ หมึกพิมพ์	24,000	26,000	28,000	30,000	32,000
ค่าขนส่งสินค้าสำเร็จรูป	100,000	100,000	105,000	105,000	110,000
ค่าโทรศัพท์	12,000	15,000	18,000	20,000	22,000
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	60,000	60,000	70,000	75,000	75,000
ค่า Web Hosting	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	521,000	526,000	546,000	555,000	564,000