

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย
เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญ “Ice Cloud”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ.2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่าย
เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญภายใต้แบรนด์ “Ice Cloud”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558

นายสิริเชษฐ์ พายนต์รัตน์
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,
Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

วรพงษ์ จันยังยืน,
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรรณพ ต้นละมัย, Ph.D.
คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ชเนศ สำเร็จเวทย์,
M.B.A

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

รายงานสารนิพนธ์เรื่องเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ Ice Cloud ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเครื่องจำหน่ายน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญ เพื่อเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันและสามารถนำไปดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทางผู้วิจัยได้ด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนพล วิราสา อาจารย์กฤษฎกร สุขเวชกรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ที่ปรึกษาในครั้งนี้อย่างเป็นประโยชน์ ตลอดจนช่วยตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาของการศึกษาฉบับนี้ ขอขอบคุณอาจารย์ธนศ ลำเรียงเวช ที่กรุณาให้คำปรึกษาทางการเงินและคณะผู้วิจัยขอขอบคุณธีรวัฒน์ พัดชากุล, คุณธีศิษฐ์ พัดชากุล และทีมงานของบริษัทพัฒนา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัดที่สละเวลาอันมีค่าคอยให้คำปรึกษาเรื่องภาพรวมของธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าระบบหยอดเหรียญ และรายละเอียดของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ รวมถึงคุณวิไล สุทธนาภรณ์ เจ้าของบริษัท วี. แอล. เครื่องเย็น (ประเทศไทย) จำกัด ที่ได้คำแนะนำในส่วนจากรายละเอียดและการทำงานของเครื่องผลิตน้ำแข็ง ตลอดจนพ่อค้า แม่ค้า ในตลาดสดหัวขวาง และ พนักงานลูกจ้างรายวันของบริษัท เคนยาอุ จำกัด ที่ร่วมตอบแบบสอบถามเพื่อศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ไปจนถึงเจ้าของสุนทร อพาร์ทเมนต์ ที่ให้พื้นที่ตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดได้ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญ ขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านที่มอบความรู้ และขอบคุณเพื่อนๆที่เป็นกำลังใจให้การสนับสนุนและคำแนะนำกันมาโดยตลอด ท้ายที่สุดนี้ทางคณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์และเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจที่จะศึกษาเพิ่มเติมต่อไปในอนาคต หากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้วิจัยขอรับไว้ และขออภัยมา ณ ที่นี้

ศิริเชษฐ์ พายนรัตน์

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันสังคมไทยมีความเร่งรีบในการใช้ชีวิตกันมากขึ้น โดยเฉพาะสังคมเมืองที่มีคนอาศัยอยู่จำนวนมาก ทำให้มีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคที่เป็นปัจจัยต่างๆในการใช้ชีวิตประจำวันมากขึ้นและต้องการบริการที่สามารถตอบสนองให้ทันต่อเวลาที่ลดน้อยลง โดยเฉพาะมีน้ำเป็นสินค้าที่ทุกๆ คนต้องบริโภคและน้ำแข็งเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกันกับน้ำที่มีผู้บริโภคบางกลุ่มบริโภคสม่ำเสมอ ซึ่งผู้บริโภคต้องการคุณภาพของน้ำหรือน้ำแข็งที่มีความสะอาด สามารถซื้อได้จากจุดจำหน่ายที่สะดวกมีบริการ 24 ชั่วโมง รวมถึงสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นบริษัท ICE CLOUD จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อพัฒนาผลิตและจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญให้กับผู้ประกอบการนำไปตั้งในเขตชุมชน เช่น ตลาดสด และหอพัก นอกจากนี้ยังมีการวางแผนรูปแบบธุรกิจที่ทางบริษัทฯ ได้นำเครื่องไปตั้งเองตามจุดต่างๆ เพื่อจำหน่ายและบริการน้ำดื่มและน้ำแข็งที่สะอาด เพราะน้ำดื่มที่จำหน่ายผ่านการกรองด้วยระบบ REVERSE OSMOSIS ที่ได้ผ่านการรับรองตามมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ว่าสะอาด ปลอดภัยตามมาตรฐานการบริโภค รวมทั้งยังสามารถอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี เนื่องจากเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง

จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ตลาดสดและหอพักปรากฏว่าผู้บริโภคในพื้นที่ดังกล่าวความสำคัญกับความสะอาดของน้ำดื่มและน้ำแข็งเป็นอันดับแรก และความสะดวกในการเข้าถึงน้ำและน้ำแข็งเป็นอันดับรองลงมา สำหรับราคาของสินค้านั้นทางผู้บริโภคให้ความสำคัญน้อยกว่าความสะอาดและความสะดวกในการเข้าถึง

จากการที่บริษัท ICE CLOUD จำกัด มีพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท พัดชา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการเขียนแพคเกจจิ้ง รวมทั้งผลิตและจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และเครื่องเติมเงินระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่หยอดเหรียญ ที่ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบในเรื่องของทีมงานที่เชี่ยวชาญด้านการเขียนแพคเกจจิ้ง รวมทั้งทีมงานที่ชำนาญการเรื่องการติดตั้งและดูแลระบบที่เหนือกว่าคู่แข่งอื่นๆ และมีบริษัท วี.แอล. เครื่องเย้น (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่อง

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

ผลิตน้ำแข็งรายแรกของประเทศไทย ที่สามารถออกแบบและผลิตเครื่องให้ตรงตามความต้องการการใช้งาน

ในช่วงแรกบริษัทจะเข้าสู่ตลาดโดยอาศัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นสถานที่ดั้งเดิมของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญที่เครื่องมีอายุการใช้งานพอสมควรและเหมาะสมกับการเปลี่ยนเครื่องใหม่ซึ่งในช่วงเริ่มต้นของการทำธุรกิจสามารถนำเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญไปตั้งทดแทนเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญเดิมได้ซึ่งเป็นรูปแบบธุรกิจตัวอย่างเพื่อแสดงแก่ผู้ประกอบการที่สนใจ

กลุ่มเป้าหมายที่สองได้แก่กลุ่มธุรกิจรายย่อยสามารถนำเครื่องของบริษัทฯไปติดตั้งเพื่อสร้างรายได้โดยจำหน่ายน้ำดื่มให้ได้อย่างน้อย 100 ลิตร/วัน และขายน้ำแข็งได้จำนวน 50 กิโลกรัม/วัน มียอดขายต่อเดือนจะประมาณ 13,500 บาท ด้วยต้นทุนค่าเครื่อง 180,000 บาท นักธุรกิจรายย่อยจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 1 ปี 2 เดือน (ไม่รวมต้นทุนค่าวัตถุดิบและค่าเช่าที่) ซึ่งการเลือกซื้อเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญไปติดตั้งนั้น จะให้รายได้มากกว่าการลงทุนติดตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มอย่างเดียวเกือบ 3 เท่า

ในปีแรกบริษัทฯ จะมีรายได้จากการดำเนินงานประมาณ 18,630,000 บาท โดยมีที่มาจากการจำหน่ายเครื่องให้ธุรกิจรายย่อยจำนวน 90 เครื่อง และรายได้จากการจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งจากเครื่องที่บริษัทฯ นำไปติดตั้งเพื่อให้บริการจำนวน 15 เครื่อง โดยในปีที่ 2 ทางบริษัทฯ ได้วางแผนการเติบโตให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

บริษัทฯ จะใช้เงินลงทุนทั้งหมด 3,550,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 1,000,000 บาท หรือคิดเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท และเป็นเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ 2,550,000 บาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9 โดยประมาณการว่าบริษัทฯ จะสามารถคืนทุนได้ภายใน 1 ปี 1 เดือน ทั้งนี้มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) 13,442,433 บาท และมีผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 117.88 %

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
บทที่ 1	
ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.2 ภาพรวมของบริษัท	3
1.3 รูปแบบธุรกิจ	5
1.4 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และการบริการ	6
1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	17
บทที่ 2	
การจัดตั้งและการบริหารองค์กรธุรกิจ	18
2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	18
2.1.1 คณะกรรมการบริษัท	18
2.1.2 ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ	18
2.2 โครงสร้างองค์กร	19
2.2.1 ตำแหน่งและหน้าที่บุคลากรในองค์กร	19
บทที่ 3	
แผนปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	21
3.1 ทำเลที่ตั้ง	21
3.1.1 การเลือกทำเลที่ตั้ง	21
3.1.2 การเลือกทำเลที่ตั้งสำนักงาน	21
3.2 ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	22
3.3 ระยะเวลาและแผนการดำเนินงาน	22

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4	สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	24
4.1	โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	24
4.2	ที่มาของรายได้	25
4.3	สมมติฐานและระมาณการทางการเงิน	27
4.3.1	ประมาณรายได้และรายจ่ายในช่วงเวลา 5 ปี	27
4.3.2	ประมาณการสินทรัพย์	29
4.3.2.1	เงินสดและเงินฝากธนาคาร	29
4.3.2.2	ลูกหนี้การค้า	29
4.3.2.3	สินทรัพย์ถาวร	29
4.3.3	ประมาณการหนี้สิน	
4.3.3.1	เงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร	
4.3.3.2	เจ้าหนี้การค้า	
4.4	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	31
4.5	ประมาณการงบกระแสเงินสด	32
4.6	ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	33
4.7	ประเมินโครงการ	34
บทที่ 5	บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน	35
ภาคผนวก		37
ภาคผนวก ก	คำศัพท์ในกระบวนการผลิตน้ำและน้ำแข็ง	38
ภาคผนวก ข	แบบสอบถามและบทสรุปศึกษาโอกาสทางธุรกิจของเครื่อง ทำน้ำแข็งหยอดเหรียญ	40
ภาคผนวก ค	บทสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย	57
ภาคผนวก ง	การสำรวจความต้องการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย	64
ภาคผนวก จ	การสำรวจความต้องการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย B2B โดยการสัมภาษณ์	67
ภาคผนวก ฉ	ตารางแสดงการคำนวณรายได้ของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบ หยอดเหรียญเปรียบเทียบกับเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็ง แบบหยอดเหรียญ	68

สารบัญตาราง

หน้า		หน้า
1	แสดงประมาณการปริมาณจำหน่ายน้ำแข็งโดยเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	7
2	แสดงรายละเอียดบริษัทผู้ค้าในส่วนประกอบต่างๆของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	11
3	แสดงความสามารถในการผลิต/จัดเก็บและประมาณการยอดขายต่อเดือนของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	15
4	แสดงต้นทุนค่าผลิตน้ำต่อลิตรของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	15
5	แสดงต้นทุนค่าผลิตน้ำแข็งต่อลิตรของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	16
6	แสดงรายชื่อผู้ถือหุ้นของ “ICE CLOUD”	18
7	แสดงแผนกำลังคนและค่าใช้จ่ายรวมต่อปี	19
8	แสดงค่าใช้จ่ายของเครื่องต้นแบบในด้านอุปกรณ์ก่อนเริ่มดำเนินงาน	22
9	แผนการดำเนินงานในช่วงปีแรก	23
10	แสดงแหล่งที่มาของเงินทุน	24
11	โครงสร้างเงินทุน	25
12	แสดงแรงงานในการให้บริการ	26
13	แสดงแรงงานในการขายและบริการ	27
14	แสดงค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ	27
15	แสดงทรัพย์สินถาวร	28
16	แสดงงบประมาณการงบกำไรขาดทุนของการดำเนินงานในปีที่1-5	29
17	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดตั้งแต่ปีที่ 1-5	30
18	แสดงประมาณการงบดุลตั้งแต่ปีที่ 1-5	31
19	แสดงผลตอบแทนจากการลงทุน	32

สารบัญรูปภาพ

ตาราง		หน้า
1	แสดงตราสินค้า	5
2	แสดงรูปแบบธุรกิจ	5
3	แสดงภาพจำลองผลิตภัณฑ์เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	9
4	แสดงส่วนประกอบภายในเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	11
5	แสดงระบบผลิตน้ำ RO (REVERSE OSMOSIS)	12
6	แสดงระบบผลิตน้ำแข็ง	13
7	แสดงขั้นตอนการจ่ายน้ำและน้ำแข็งแก่ผู้บริโภค	14
8	แสดงการทำงานของแผงวงจรควบคุมการจ่าย	14
9	แสดงแผนผังองค์กรของ ICE CLOUD	19
10	แสดงการประมาณการยอดขาย	26

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

จากอดีตจนถึงปัจจุบันเมื่อนึกถึงเครื่องผลิตน้ำแข็งที่มีขนาดใหญ่ขนาดประมาณ 1.86x1.75x2.09 เมตร (กว้างxยาวxลึก) หรือ 6.8 ลูกบาศก์เมตรซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเคลื่อนย้ายและยังมีราคาต่อเครื่องค่อนข้างสูงมาก ส่งผลให้เครื่องผลิตน้ำแข็งเป็นที่นิยมอยู่ในธุรกิจขนาดใหญ่เช่น โรงแรมร้านอาหาร โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เนื่องจากมีปริมาณการใช้น้ำแข็งเป็นจำนวนมาก ตรงกันข้ามกับยุคปัจจุบันมีการเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้กับเครื่องผลิตน้ำแข็งทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจใหม่คือ การผลิตเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ นอกจากประโยชน์ของเทคโนโลยีทำให้ผลิตน้ำดื่มและน้ำแข็งเพื่อการจำหน่ายง่ายขึ้นแล้ว ยังสามารถย่อขนาดเครื่องผลิตน้ำแข็งให้เล็กลงได้ โดยมีขนาดลดลงขนาดเครื่องทำน้ำแข็งเหลือแค่ประมาณ 1.2 x 1.8 x 0.9 เมตร หรือ 1.944ลูกบาศก์เมตร

ธุรกิจเครื่องผลิตน้ำแข็งหยอดเหรียญ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศไทย เนื่องจากอัตราการบริโภคน้ำแข็งของคนไทยที่เพิ่มมากขึ้นประมาณร้อยละ 20ต่อปี เนื่องจากสภาพอากาศร้อนในประเทศไทยที่ตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีแนวโน้มร้อนมากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการบริโภค “น้ำแข็ง” เพิ่มขึ้น จึงมีบทบาทสำคัญในชีวิตประจำวันของทุกคน น้ำแข็งจะช่วยบรรเทาคลายร้อน ดับกระหาย ทั้งยังเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย นอกจากการรับประทานโดยตรงแล้ว ผู้บริโภคยังสามารถนำมาผสมเครื่องดื่มต่างๆ เพื่อเพิ่มรสชาติจึงเป็นเหตุผลที่ทำให้ทางบริษัทมองเห็นถึงโอกาสในการผลิตและจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำแข็งหยอดเหรียญเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าว

จากการผลสำรวจของทางกลุ่มพบว่าผู้บริโภคน้ำแข็งส่วนใหญ่นั้นได้ให้ความสำคัญเรื่องความสะอาดของน้ำแข็ง โดยต้องการน้ำแข็งใสที่ไม่มีกลิ่น ไม่มีสิ่งสกปรกเจือปน ซึ่งน้ำแข็งแบ่งขายในท้องตลาดโดยทั่วไป มักเป็นน้ำแข็งที่ผลิตจากโรงงานน้ำแข็ง ที่มีกระบวนการผลิต การขนส่ง ที่ไม่มีการควบคุมมาตรฐานทำให้มีเชื้อโรคหรือจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดโรคทางเดินอาหารปะปน

เข้ามาได้ น้ำแข็งที่จัดจำหน่ายไปยังผู้บริโภคที่ไม่ถูกสุขลักษณะ จะมีอันตรายต่อผู้บริโภค ซึ่งสามารถส่งผลทำให้เกิดอาการท้องร่วง และมีอันตรายต่อระบบทางเดินอาหารได้

จากการสำรวจผู้ที่อาศัยในย่านชุมชน หอพัก ห้องเช่า อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม รวมถึงตลาดสด เป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่ใช้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญจากแบบสอบถามจำนวน 100 ฉบับ ของทางกลุ่มพบว่าเครื่องจำหน่ายน้ำแข็งหยอดเหรียญมีความน่าสนใจและมีความต้องการกว่าร้อยละ 89 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยเฉพาะกลุ่มเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่ค้าขายในตลาดสดเพราะส่วนใหญ่กลุ่มคนเหล่านี้จะมีบริโภคน้ำแข็งเป็นประจำทุกวัน และให้ความสำคัญกับความสะอาดของน้ำแข็งเป็นอย่างมาก

ในส่วนของบริษัทประเภทจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญนั้น ในช่วงปี 2553-2557 พบว่าเครื่องหยอดเหรียญหรือธุรกิจประเภทจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญนั้นสามารถขยายและเติบโตได้ในหลากหลายพื้นที่อย่างต่อเนื่องมาตลอด โดยเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญก็รวมอยู่ในกลุ่มดังกล่าว แม้ว่าเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีความผันผวน สินค้ามีราคาแพงขึ้น หรือผลกระทบจากการชุมนุมเป็นระยะเวลานาน แต่ธุรกิจจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญนั้นสามารถให้บริการได้ทุกสถานการณ์ของบ้านเมือง สามารถให้บริการอัตโนมัติตลอด 24 ชั่วโมง เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่บริษัทมองเห็นโอกาสการเติบโตที่สดใสของธุรกิจนี้ได้ในระยะยาว

นอกจากนี้ทั้งนี้ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจประเภทจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญมีโอกาสเติบโตไปได้อีก คือนโยบายด้านการจัดผังเมืองโดยกำหนดให้มีเขตอุตสาหกรรมออกจากเขตชุมชนเมืองอย่างชัดเจนส่งผลให้เกิดการอยู่ร่วมกันของแรงงานและมักทำให้เป็นพื้นที่ดังกล่าวมีผู้อยู่อาศัยอย่างหนาแน่นมีรูปแบบการใช้ชีวิตเป็นชนเมืองมากขึ้น โดยมีลักษณะอยู่กันเป็นครอบครัวขนาดเล็ก พื้นที่อยู่อาศัยจำกัดและใช้ทรัพยากรบางส่วนร่วมกันสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจหยอดเหรียญมีโอกาสเติบโตขึ้นไปได้อีก เนื่องจากเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญไม่จำเป็นต้องใช้แรงงานคนเพื่อรอจำหน่ายสินค้าทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตด้านการจ้างงานของสินค้าและบริการให้ต่ำลง รวมถึงช่วยตอบสนองเรื่องความสะดวกสบายให้กับผู้บริโภคได้อย่างดีด้วยระบบอัตโนมัติบริการ 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้จากการศึกษาสภาพแวดล้อมในทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมประเภทจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญเองนั้นก็ส่งเสริมให้บริษัทฯ มีโอกาสมากขึ้นไปอีก กล่าวคือ บริษัทอื่นๆ ที่อยู่ในอุตสาหกรรมทำธุรกิจด้านการจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญนั้นอยู่ในช่วงเปลี่ยนถ่ายผู้บริหารเดิมสู่รุ่นลูก โดยหลายกิจการจะไม่มีผู้สืบทอดกิจการต่อ ทำให้ในบริษัท Ice Cloud มีหุ้นส่วนหลักที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ที่เป็นผู้นำในธุรกิจสินค้าหยอดเหรียญมากกว่า 15 ปี ถือเป็นข้อได้เปรียบสำคัญในการพัฒนาเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญให้ประสบความสำเร็จ เครื่อง

จำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญIce Cloudเป็นความตั้งใจที่จะพยายามต่อยอดธุรกิจสินค้าหยอดเหรียญที่มีอยู่เดิมให้ครอบคลุมและหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคและการพัฒนาทางเทคโนโลยีเป็นสำคัญ

1.2 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อ	:	บริษัท Ice Cloud จำกัด
รูปแบบธุรกิจ	:	เครื่องผลิตและจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญอัตโนมัติ
สินค้าและบริการ	:	น้ำดื่มและน้ำแข็งที่สะอาดตามหลักมาตรฐานการบริโภค ด้วยกรรมวิธีการกรอง Reverse Osmosis(RO) จัดจำหน่ายผ่านเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญ(Vending Machine) ทั้งนี้ทางบริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านการเขียนแผนวงจรเพื่อให้เครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญตอบสนองต่อคำสั่งงานของเครื่องจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆได้ ประกอบกับทีมช่างติดตั้งและซ่อมบำรุงที่พร้อมบริการตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทฯยังมีฐานลูกค้าเดิมที่เป็นนักธุรกิจรายย่อยที่ซื้อเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญประเภทอื่นไปเพื่อสร้างรายได้ จึงทำให้นอกจากติดตั้งเครื่องเพื่อจำหน่ายน้ำและน้ำดื่มเองแล้วบริษัท ยังจะผลิตเครื่องเพื่อจัดจำหน่ายอีกด้วย
วิสัยทัศน์	:	Ice Cloud คือผู้นำอันดับ 1 ในธุรกิจเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ ทั้งในรูปแบบการติดตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญเพื่อสร้างโดยตรง และการจัดจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็ง

หยอดเหรียญให้กับนักธุรกิจรายย่อยที่สนใจจะ
ทำธุรกิจประเภทเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอด
เหรียญ

- พันธกิจ :**
1. พัฒนาและออกแบบเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและ
น้ำแข็งหยอดเหรียญ ให้ตอบสนองและเพียงพอ
ต่อกลุ่มผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง
 2. จำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำแข็งหยอดเหรียญที่
มีคุณภาพดีให้กับผู้ประกอบการ
 3. ให้บริการหลังการขายเพื่อตรวจสอบสภาพ
เครื่องและการทำงานของระบบ

เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ: Ice Cloud ต้องการเป็นผู้นำในตลาดเครื่อง
จำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดย
ต้องการผลิตและติดตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและ
น้ำแข็งหยอดเหรียญในพื้นที่ที่ครอบคลุม
กลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้บริการอย่างทั่วถึงและมี
กำลังการผลิตที่เพียงพอกับความต้องการ
รวมทั้งจัดจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและ
น้ำแข็งหยอดเหรียญ ที่มีประสิทธิภาพให้กับ
ผู้ประกอบการนำไปติดตั้งเพื่อสร้างรายได้ต่อ

เป้าหมายด้านการตลาด : Ice Cloud มีพันธกิจในการกระจายการติดตั้ง
เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ
ให้ครอบคลุมการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย
รวมทั้งเป็นที่ยอมรับและชื่นชอบของผู้บริโภค
ในแง่ความสะอาด ความสะดวก และราคาที่
เหมาะสม นอกจากนี้ยังดึงดูดให้ผู้ นักธุรกิจราย
ย่อยสนใจที่จะมาลงทุนในธุรกิจประเภทเครื่อง
หยอดเหรียญด้วย

ตราของสินค้า



ภาพที่ 1 แสดงตราสินค้า

บริษัท Ice Cloud จำกัด เป็นบริษัทชั้นนำที่ขายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญและให้กับผู้ประกอบการรายย่อยที่มีความสนใจ รวมทั้งตั้งเครื่องเองเพื่อจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญให้กับผู้บริโภค โดยตราสินค้าของ “Ice Cloud” จะเป็นรูปน้ำแข็งก้อนใสภายในวงกลม ก้อนน้ำแข็งที่ใสแสดงถึงความสะอาดของผลิตภัณฑ์ วงกลมแสดงถึงเหรียญ ซึ่งเป็นรูปแบบการจำหน่ายสินค้าของบริษัท และทำให้อยู่ภายใต้กรอบสี่เหลี่ยม สื่อถึงความมั่นคง น่าเชื่อถือของระบบหยอดเหรียญตัวอักษร Ice Cloud ใสเงาสะท้อนเปรียบเหมือนภาพสะท้อนในผิวน้ำที่สะอาด ซึ่งน้ำก็คือ ผลิตภัณฑ์หลักที่เราจำหน่าย

1.3 รูปแบบธุรกิจ



ภาพที่ 2 แสดงรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบของธุรกิจ บริษัท Ice Cloud ดำเนินธุรกิจโดยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญให้กับผู้ประกอบการรายย่อยซื้อเครื่องไปตั้งตามทำเลเดิมหรือทำเลใหม่ของผู้ประกอบการรายย่อยเพื่อหารายได้ต่อ นอกจากนี้ทางบริษัทยังนำเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญไปตั้งทดแทนเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มเดิม ในชุมชนย่านตลาดสด หรือ หอพักอพาร์ทเมนต์ เพื่อจำหน่ายน้ำดื่ม และน้ำแข็งให้กับพ่อค้าแม่ค้า หรือ ผู้ที่อาศัยในหอพัก อพาร์ทเมนต์อีกด้วย

ดังนั้นบริษัทมีรายได้หลักจาก 2 ทาง คือ

- B2B จำหน่ายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญให้กับผู้ประกอบการรายย่อย
- B2C จำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งผ่านระบบเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญให้กับผู้ที่อาศัยในหอพักอพาร์ทเมนต์ หรือ พ่อค้าแม่ค้าในตลาดสด

1.4 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ ทางบริษัทฯ สำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย คือ ความต้องการของผู้ประกอบการรายย่อย ซึ่งจะเป็นผู้ซื้อเครื่องของเราเพื่อไปตั้งจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งต่อไป พบว่า สิ่งที่ผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องของผู้ประกอบการ คือ

- ความสะอาดของน้ำดื่มและน้ำแข็ง
- ระบบการผลิตและเก็บน้ำดื่มและน้ำแข็งให้มีปริมาณเพียงพอต่อการบริโภคของคนที่อาศัยในชุมชนที่ผู้ประกอบการจะนำเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญไปติดตั้ง

ส่วนที่ 2 น้ำดื่มและน้ำแข็ง ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินการศึกษาในส่วนของรูปแบบน้ำแข็งที่กลุ่มผู้บริโภคต้องการ รวมทั้งประมาณการราคาและรูปแบบการขาย การออกแบบรูปร่างของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนศึกษาปริมาณความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม(ดำเนินการศึกษาเฉพาะเรื่องน้ำแข็งเท่านั้น เนื่องจากน้ำดื่มเป็นสิ่งผู้บริโภคเดิมยอมรับได้อยู่แล้ว)

โดยทางบริษัทฯ ได้สัมภาษณ์เพื่อสำรวจความต้องการของผู้บริโภคจากกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าที่ค้าขายในตลาดสดและผู้ที่อาศัยในหอเช่า เรื่องปัจจัยที่มีผลการตัดสินใจ

ข้อพบว่าการกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับความสะอาดของน้ำแข็งมาเป็นปัจจัยแรก และให้ความสำคัญกับความสะอาดในการหาซื้อเป็นปัจจัยที่สอง และปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอันดับสามคือ เรื่องราคา กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างต้องการให้ราคาไม่แตกต่างจากราคาที่ซื้ออยู่ในปัจจุบันสำหรับรูปแบบและคุณสมบัติของน้ำแข็งที่กลุ่มตัวอย่างต้องการคือ น้ำแข็งที่ละลายช้าเพราะปกติแล้วพ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่จะเริ่มทำงานตั้งแต่ 4.00 น. – 17.00 น. ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายจึงต้องการน้ำแข็งที่ละลายช้า เพื่อที่สามารถใช้ดื่มกินได้ตลอดเวลาการทำงาน

จากผลการสำรวจความต้องการในส่วนของคุณสมบัติน้ำแข็งที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุด คือ น้ำแข็งที่ละลายช้า จึงเป็นที่มาให้ทางกลุ่มเลือกผลิตน้ำแข็งยูนิตเพื่อจัดจำหน่ายเพราะน้ำแข็งยูนิตมีคุณสมบัติละลายช้ากว่าน้ำแข็งเกรด

การออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบตัวเครื่องทางบริษัทพบว่าเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มเดิมนั้นมีกำลังการผลิตประมาณ 8,000 ลิตรต่อเดือน และในเดือนที่ยอดขายสูงสุดก็จะอยู่ที่ประมาณ 5,000 ลิตร ดังนั้นเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มเดิมนั้นมีน้ำดื่มที่สะอาดที่ผ่านการกรองแล้วสามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตน้ำแข็งได้ ดังนั้นบริษัทจึงนำโมเดลของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มเดิมเป็นตัวตั้งและปรับเปลี่ยนส่วนการผลิตน้ำแข็งเข้าไป

สำหรับปริมาณความต้องการน้ำแข็งของผู้บริโภคทางบริษัทได้ทำการสำรวจโดยการทำโมเดลจำลองของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญไปติดตั้งในจุดเดิมที่มีเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญของบริษัทพัฒนา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด ตั้งอยู่คือ ศูนย์อพาร์ทเมนต์ (ที่ตั้ง ซอยอุดมสุข 5 สุทธิสาร) ซึ่งอยู่หลังตลาดเมืองไทย-ภัทรฯ สามารถเดินออกถนนใหญ่ได้และได้หอพักไม่มีร้านขายของชำ บริเวณใกล้เคียงมี 7-11 จำนวน 3 สาขา และ Lotus Express 1 สาขา โดยเป็นที่มียรายได้จากการจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ และให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญสูงในช่วงเวลากลางวันลูกค้าจะเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่ขายของอยู่ในตลาด สำหรับช่วงเย็นจนถึงค่ำ ลูกค้าคือผู้ที่อาศัยในหอพัก อพาร์ทเมนต์นั้น และในบริเวณใกล้เคียง

วิธีการคำนวณคือนับจำนวนผู้ที่สนใจเข้ามาดูตัวเครื่องและเข้าไปสอบถามเพื่อหาโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ ซึ่งผลการสำรวจพบว่าใน 1 ชั่วโมง จะมีคนสนใจประมาณ 2-4 คน

ตารางที่ 1 แสดงประมาณการปริมาณจำหน่ายน้ำแข็งโดยเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ประมาณการการขายเฉลี่ย	3 คนต่อชั่วโมง
ระยะเวลาที่คาดการณ์ว่าจะขายได้	06.00-24.00 น. ระยะเวลารวม 18 ชั่วโมง
คาดการณ์ว่าผู้บริโภคซื้อคนละ	1 กิโลกรัม
รวมประมาณการขายต่อวัน	3(คน) x 18 (ชั่วโมง) x 1 (กิโลกรัม)
ประมาณการขาย 54 กิโลกรัม/วัน	

ผลการวิเคราะห์สอดคล้องกับการสัมภาษณ์ร้านค้าที่อยู่บริเวณโดยรอบเช่นร้าน 7-11ที่สามารถขายได้ 45 กิโลกรัม/วัน โดยช่วงเวลาขายดี คือ 06.00 -20.00 น. และร้านขายของในตลาดสดขายได้ 50 กิโลกรัม/วัน โดยช่วงเวลาขายดี คือ 09.00-14.00 น. ขายได้ประมาณ 30 กิโลกรัม รวมถึงร้านขายของใกล้ห้องเช่า ขายได้ 45 กิโลกรัม/วัน โดยช่วงเวลาขายดี คือ 17.00- 20.00 น. ขายได้ประมาณ 25 กิโลกรัม

ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงออกแบบเครื่องให้มีความสามารถในการผลิตและการจัดเก็บให้รองรับการขายที่ขั้นต่ำ 54กิโลกรัม/วัน และทำการคัดเลือกบริษัทที่จะเข้ามาเป็นผู้ผลิตเครื่องทำน้ำแข็งให้ทางบริษัทฯ ซึ่งทางบริษัทฯ เลือกเครื่องโมเดล SM 100 ซึ่งเป็นเครื่องผลิตน้ำแข็งของบริษัท วี.แอล. เครื่องเย็น(ประเทศไทย)จำกัด ที่กำลังการผลิตเพียงพอกับประมาณการการขาย และมีขนาดที่เหมาะสมกับการประกอบเป็นเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ทั้งนี้เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญจะมีขนาด 1.20x0.90 x1.80เมตร (กว้างxลึกxสูง) โดยปรับจากส่วนของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มที่มีอยู่เดิมที่มีขนาด 0.80x0.90x1.50เมตร (กว้างxลึกxสูง) และเพิ่มขนาดด้านข้างและความสูงขึ้นเพื่อนำเครื่องผลิตน้ำแข็งและถังเก็บเข้าไป โดยมีการปรับขนาดของถังเก็บน้ำให้มีขนาดสูงขึ้นเพื่อให้เส้นผ่าศูนย์กลางเล็กลงเพื่อให้มีพื้นที่ในการนำเครื่องผลิตน้ำแข็งใส่เข้าไป

ด้านการออกแบบทางบริษัทฯ เลือกใช้ลักษณะรูปแบบของตัวเครื่องและสีให้ใกล้เคียงกับเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มเดิมของบริษัทพัฒนา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด กล่าวคือเน้นโทนสีฟ้าและสีขาว เนื่องจากเป็นสีฟ้าที่สื่อถึงน้ำ ซึ่งเป็นสินค้าหลักของเครื่อง และสีขาวสื่อถึงความสะอาด นอกจากนี้การเลือกใช้โทนสีเดิมจะช่วยให้กลุ่มลูกค้าเดิมคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์ด้วย



ภาพที่ 3 แสดงภาพจำลองผลิตภัณฑ์เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

รายละเอียดผลิตภัณฑ์

รายละเอียดภายนอกโครงสร้างจะทำจากเหล็กขึ้นเป็นโครงเพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้แก่ตัวเครื่องจำหน่าย และกระจายสินค้าของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญโดยใช้เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มมาแก้ไขดัดแปลงเพื่อเพิ่มช่องทางการกระจายน้ำแข็งในอีกทางหนึ่งด้วย ซึ่งภายนอกนั้นจะประกอบไปด้วย 2 หัวจ่ายที่แยกการทำงานออกจากกัน โดยที่หัวจ่ายที่หนึ่งนั้นจ่ายเฉพาะน้ำดื่ม และหัวจ่ายที่สอง จ่ายเฉพาะน้ำแข็ง ทั้งนี้ช่องจ่ายน้ำแข็งจะต้องอยู่ต่ำเนื่องจากระบบการจ่ายจะใช้แรงโน้มถ่วงในการจ่ายสินค้า รวมถึงยังมีถังเพื่อการจัดเก็บที่แยกออกกันอย่างชัดเจน

ส่วนประกอบต่างๆของเครื่องมาจากบริษัทดังต่อไปนี้

➤ บริษัท พัดชาดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการทำ

แผงวงจร

➤ สำหรับบริษัทพันธมิตรรายอื่นจะเป็นผู้จัดจำหน่ายส่วนประกอบอื่นของเครื่อง

▪ บริษัท เวย์ต้า(Weita)จำกัด เป็นบริษัทพิมพ์แผงวงจร ที่ประเทศไต้หวัน

กล่าวคือเมื่อบริษัท พัดชาดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด พัฒนาทำแผงวงจรต้นแบบเสร็จ

เรียบร้อยแล้ว ก็จะนำส่งให้บริษัท เหวยต้า เพื่อนำแผงวงจรต้นแบบ ไปปั๊มผลิต โดยใช้เครื่องปั๊มขนาดใหญ่ เพื่อให้ได้แผงวงจรจำนวนมากซึ่งแผงวงจรดังกล่าว จะมีความถูกต้องแม่นยำมากกว่าการใช้แรงงานคนผลิต

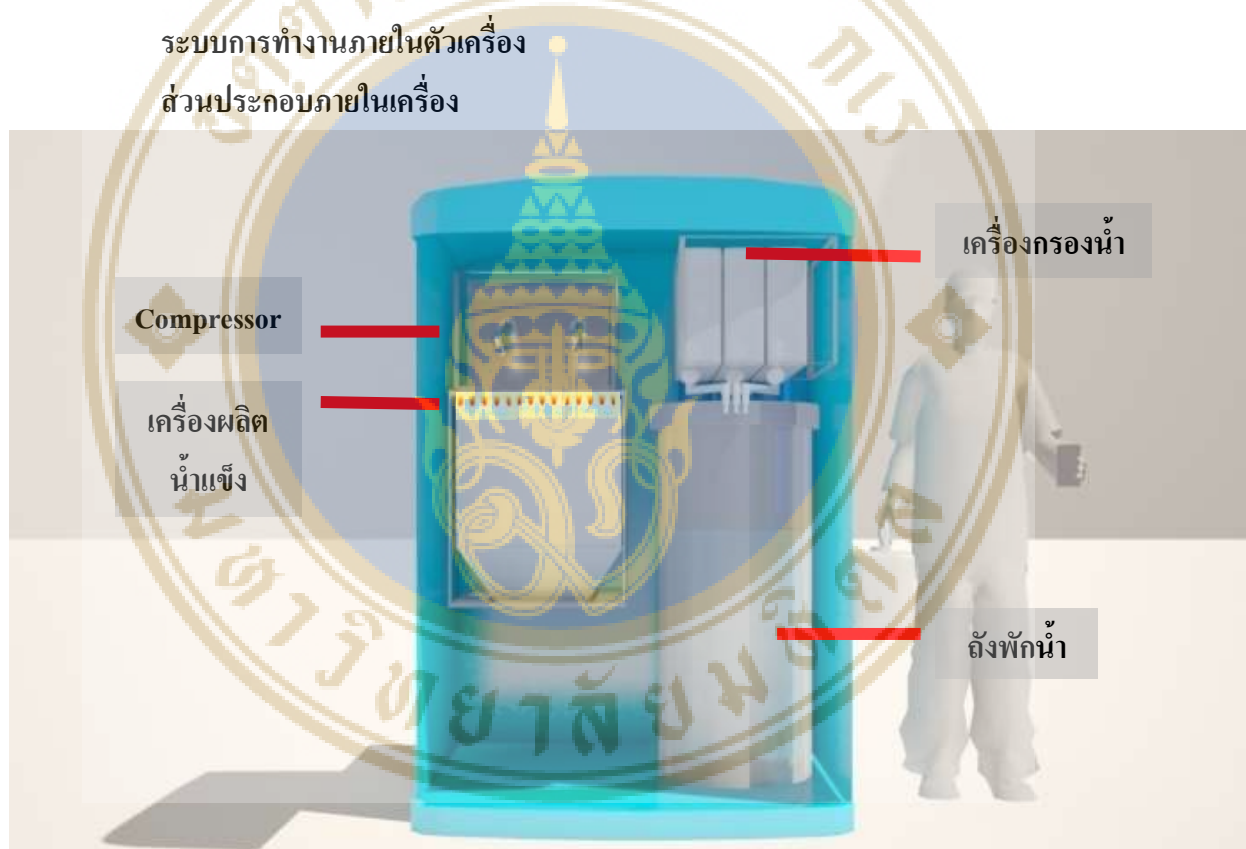
- บริษัท วี.แอล. เครื่องเย็น (ประเทศไทย) จำกัดเป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องผลิตน้ำแข็งรายแรกของประเทศไทย และมีประสบการณ์ยาวนานกว่า 30 ปี โดยมีบริการออกแบบเครื่องผลิตน้ำแข็งเพื่อปรับให้ตรงตามความต้องการการใช้งาน โดยทางบริษัท วี.แอล. เครื่องเย็น (ประเทศไทย) จำกัดเห็นข้อดีของการทำเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญเนื่องจากเป็นช่องทางจำหน่ายที่บริษัทเองก็สนใจ แต่ยังไม่มีความรู้เรื่องการทำแผงวงจรของระบบหยอดเหรียญ

- บริษัท โลหะภัณฑ์ จำกัด เป็นบริษัททำโครงเหล็ก เพื่อเป็นโครงเครื่องภายนอก สาเหตุที่เลือกใช้โครงเครื่องที่ทำจากเหล็กแทนการทำโครงเครื่องจากไฟเบอร์ เนื่องจากเมื่อผ่านไปสักระยะหนึ่ง หากโครงเครื่องเกิดการชำรุด เสียหาย การซ่อมแซมเครื่องจำหน่ายจากโครงเหล็กใหม่กลับมามีอยู่ในสภาพจะง่ายกว่าโครงเครื่องไฟเบอร์ ซึ่งโครงเครื่องไฟเบอร์อาจไม่สามารถทำการซ่อมแซมได้เลย

ทั้งนี้ก่อนที่บริษัทฯ จะตัดสินใจเลือกบริษัทต่างๆมาทำส่วนประกอบของเครื่องได้มีการพิจารณาจากผู้ประกอบการและบริษัทหลายๆราย ยกเว้นส่วนการออกแบบแผงวงจรที่เลือกใช้ Key Partner คือ บริษัทพัชรา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด

ตารางที่ 2 แสดงรายละเอียดบริษัทคู่ค้าในส่วนประกอบต่างๆของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ส่วนประกอบ	ผู้ผลิตสินค้า	ราคาต่อชิ้น (บาท)
เครื่องกรองน้ำ	บริษัท ฟิงชั่นจำกัด	12,000-18,000
เครื่องผลิตน้ำแข็ง	บริษัท วิ.แอล. เครื่องเย็น จำกัด	70,000 – 80,000
แผงควบคุมวงจร	บริษัท พัดชา คิจิตอล ซิสเต็ม	4,000 -7,000
เครื่องรับเหรียญและธนบัตร	บริษัท พัดชา คิจิตอล ซิสเต็ม	12,000 -15,000
ตัวโครงเครื่องภายนอก	บริษัท โลหะภัณฑ์จำกัด	9,000



ภาพที่ 4 แสดงส่วนประกอบภายในเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ภายในเครื่องจำหน่ายน้ำจะแบ่งเป็น 2 ระบบหลักประกอบไปด้วย

1. ระบบผลิตน้ำ RO (Reverse Osmosis)
2. ระบบผลิตน้ำแข็ง

ระบบผลิตน้ำ RO (Reverse osmosis)



ภาพที่ 5 แสดงระบบผลิตน้ำ RO (Reverse Osmosis)

กระบวนการผลิตเริ่มจากกระบวนการกรองน้ำมีกระบวนการดังต่อไปนี้

1. เริ่มจากน้ำประปาที่รับมาจากท่อประปาจากแหล่งใกล้เคียงเครื่องหยอดเหรียญแล้วผ่าน Low Pressure Switch ซึ่งทำหน้าที่ควบคุมการทำงานของระบบการกรองน้ำทั้งหมด
2. น้ำวิ่งผ่าน Low Pressure Switch ก็จะทำงานหรือทำให้วงจรไฟฟ้าสมบูรณ์ แต่ถ้าไม่มีน้ำผ่าน Low Pressure Switch ก็จะไม่สามารถทำงานได้
3. น้ำจะวิ่งเข้าไปสู่กระบวนการกรองน้ำที่ประกอบไปด้วย PP Filter, Carbon Black Filter 2 ชั้น เพื่อดักตะกอนต่างๆ ที่มาจากน้ำประปา
4. น้ำจะวิ่งผ่าน Solenoid ที่เชื่อมต่อกับลูกลอยที่อยู่ในถังพักน้ำ
5. จากนั้นน้ำก็จะเริ่มเข้ากระบวนการ RO โดยที่จะใช้แรงดันจาก Booster Pump ดันน้ำเข้าสู่กระบอก Membrane เพื่อผ่านกระบวนการกรองในระบบ RO ซึ่งหัวใจสำคัญก็คือ Membrane ที่เป็นไส้กรองชนิดหนึ่งที่ใช้วิธี RO เมื่อผ่านกระบวนการนี้แล้วจะมีน้ำเหลือประมาณ 50-70% ลงถังพัก ซึ่งก็เรียกว่าเป็นน้ำดีหรือน้ำสะอาดนั่นเอง

ระบบผลิตน้ำแข็ง



ภาพที่ 6 แสดงระบบผลิตน้ำแข็ง

เครื่องผลิตน้ำแข็งที่ประกอบอยู่ในเครื่องหยอดเหรียญโดยใช้หลักการทำงานด้วยการชั่งน้ำหนักน้ำแข็งในถังเก็บซึ่งจะอยู่ในบริเวณเดียวกันกับเครื่องผลิต เมื่อปริมาณน้ำแข็งเหลือถึงจุดที่ต้องผลิตเพิ่มก็จะส่งคำสั่งไปที่ Solenoid เพื่อให้ น้ำวิ่งเข้าสู่กระบวนการผลิตน้ำแข็ง โดยการใช้ Shurflo ดูดน้ำจากถังพักน้ำแล้วดันเข้าสู่กระบวนการทำน้ำแข็ง ซึ่งภายในเครื่องทำน้ำแข็งที่ทาง Ice Cloud ได้ติดต่อกับทาง ซัพพลายเออร์ที่เป็นพันธมิตรทางการค้าเป็นผู้ออกแบบและผลิตให้เหมาะสมกับเครื่องหยอดเหรียญของทาง Ice Cloud ที่ตรงตามรูปแบบน้ำแข็งที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ขั้นตอนการจ่ายน้ำและน้ำแข็ง

การจ่ายน้ำและน้ำแข็งจะแยกออกจากกันอย่างชัดเจน โดยจะควบคุมด้วยแผงวงจรที่ทาง บริษัท พัดชา ดิจิตอล ซิสเต็ม จำกัด ได้พัฒนาให้ตอบสนองและสอดคล้องกับการใช้งานของเครื่องหยอดเหรียญนี้ โดยจะมีการแยกปุ่มสำหรับเลือกว่าจะใช้บริการสินค้าน้ำหรือน้ำแข็ง เมื่อกดปุ่มแล้วแผงวงจรจะเป็นตัวควบคุมให้กระบวนการที่ทางลูกค้าเลือกทำงานตามกระบวนการข้างต้น

ซึ่งการจำหน่ายจะตั้งจำหน่ายตั้งแต่มูลค่าต่ำสุดคือ 1 บาท



ภาพที่ 7 แสดงขั้นตอนการจ่ายน้ำและน้ำแข็งแก่ผู้บริโภค



ภาพที่ 8 แสดงการทำงานของแผงวงจรควบคุมการจ่าย

การจ่ายน้ำเริ่มต้นจากถังพักน้ำผ่านปั้มน้ำ (Shurflo) เพิ่มแรงดันเพื่อจ่ายเข้า Ultraviolet Light เพื่อฆ่าเชื้อเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค ต่อด้วย Carbon black Filter ขนาดเล็กก่อนที่จะจ่ายผ่านหัวจ่ายให้แก่ผู้บริโภค การจ่ายน้ำแข็งจะมีกระบวนการที่ไม่ซับซ้อนเนื่องจากหัวจ่ายน้ำแข็งจะเชื่อมโดยตรงกับที่เก็บพักน้ำแข็งหลังจากการผลิตและสามารถจ่ายผ่านหัวจ่ายให้ผู้บริโภค

ระยะเวลาผลิตและการเก็บน้ำและน้ำแข็ง

ระยะเวลาการผลิตน้ำ 1 ลิตร และระยะเวลาการผลิตน้ำแข็ง 1 กิโลกรัม รวมถึงขนาดของถังเก็บน้ำและน้ำแข็งสำหรับจ่ายดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 แสดงความสามารถในการผลิต/จัดเก็บและประมาณการยอดขายต่อเดือนของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ประเภท	ระยะเวลาการผลิต	ความสามารถเก็บ	ความสามารถการผลิต/เดือน	ประมาณปริมาณการขาย/เดือน	ราคา	ประมาณการยอดขาย/เดือน
น้ำ	1 ลิตร/ 1 นาที	200 ลิตร	มากกว่า 6,000 ลิตร	3,000 ลิตร	ลิตรละ 1 บาท	3,000 บาท
น้ำแข็ง	4.5 กก./ 60 นาที	50 กก.	3,000 กก.	1,500 กก.	กก.ละ 7 บาท	10,500 บาท

วิเคราะห์และคำนวณต้นทุนน้ำและน้ำแข็ง

น้ำ

เนื่องจากการผลิตของเครื่องจำหน่ายน้ำนั้นสามารถผลิตได้อย่างต่อเนื่อง แล้วจัดเก็บในถังพักน้ำ ดังนั้นจึงมีความเห็นให้ใช้ค่าเฉลี่ยยอดขายมาคิดต้นทุนแทน มีมูลค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 2,000 บาทต่อเดือน จึงประมาณการต้นทุนของน้ำต่อลิตรได้ดังตารางต่อไปนี้ (ยังไม่รวมต้นทุนของค่าบริหารจัดการ)

ตารางที่ 4 แสดงต้นทุนค่าผลิตน้ำต่อลิตรของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ต้นทุนคงที่ (บาท/ลิตร)(บาท)	
ระบบเครื่องจำหน่ายน้ำหยอดเหรียญ (ค่าเสื่อม 84 เดือน)	28,000
ค่าเสื่อมเฉลี่ยต่อเดือน	333.34
ต้นทุนแปรผัน(บาท/ลิตร)	
น้ำประปา (ใช้ได้ 60%)ถึงเก็บ 200 ลิตร	80
ค่าไฟ	80
ค่าซ่อมบำรุงและบริการ ต่อเครื่อง	100
ต้นทุนรวม	543.34บาท
ดังนั้นต้นทุนต่อลิตร ราคาประมาณลิตรละ 0.27บาท	

น้ำแข็ง

กระบวนการผลิตน้ำแข็งจะต้องใช้น้ำจากกระบวนการกรองน้ำก่อนหน้านี้ โดยการสูบน้ำจากถังพักมาใช้ในการผลิตที่มีความสามารถในการผลิตอยู่ที่ 30 กิโลกรัมต่อวัน จึงมีต้นทุนโดยประมาณดังตารางต่อไปนี้ (ยังไม่รวมต้นทุนของค่าบริหารจัดการ)

ตารางที่ 5 แสดงต้นทุนค่าผลิตน้ำแข็งต่อลิตรของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ต้นทุนคงที่ (บาท/ลิตร)(บาท)	
ระบบเครื่องทำน้ำแข็ง(ค่าเสื่อม 84 เดือน)	120,000
ค่าเสื่อมเฉลี่ยต่อเดือน	1,428.57
ต้นทุนแปรผัน(บาท/ลิตร)	
น้ำจากระบบน้ำกรอง (0.27บาท/ลิตร)	810
ค่าไฟ (1100w)	2,131.87
ค่าซ่อมบำรุงและบริการ ต่อเครื่อง	400
กำลังการผลิต	3,000 กก/ เดือน
ต้นทุนรวม	4,770.44บาท
ดังนั้นต้นทุนต่อลิตร ราคาประมาณลิตรละ 1.17บาท	

1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

ธุรกิจนี้สามารถสร้างคุณค่าให้แก่ผู้ให้บริการ และผู้ที่ซื้อเครื่องไปเพื่อทำธุรกิจต่อดังนี้

คุณค่าแก่ผู้ให้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ผู้ให้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญประกอบไปด้วยกลุ่มเป้าหมาย คือ พ่อค้าและแม่ค้าในตลาดและกลุ่มผู้ที่อาศัยในห้องเช่าได้รับน้ำแข็งที่สะอาดตรงตามความต้องการ ทั้งยังสะดวกในการหาซื้อ ประกอบได้ซื้อในราคาไม่แพงจากราคาเดิม

คุณค่าแก่ผู้ประกอบการรายย่อย

ผู้ประกอบการรายย่อยในที่นี้หมายถึง ผู้ที่ซื้อเครื่องจำหน่ายน้ำแข็งหยอดเหรียญไปเพื่อนำไปขายต่อหรือติดตั้งเอง ลูกค้าที่ซื้อเครื่องไปตั้งเพื่อหารายได้ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้ คือ ถ้าไรจากการตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็ง โดยสามารถเลือกตั้งได้ในทำเลที่เหมาะสมและมีโอกาสสร้างรายได้จริง

บทที่ 2

การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ธุรกิจจำหน่ายเครื่องผลิตน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยมีเงินจากผู้ถือหุ้นทั้ง 4 คน เป็นจำนวน 1,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 10,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท โดยในช่วง 5 ปีแรก กำไรสะสมจะสำรองไว้สำหรับการขยายกิจการและมีนโยบายจ่ายปันผลจากกำไรสุทธิตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 6 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนเงิน	สัดส่วน
ภาวิณีภิวัดน์ชาติ	250,000	25%
วิลาวัลย์อัญชลิสังกาศ	250,000	25%
สิริเชษฐ พายนตร์รัตน์	250,000	25%
ธีศิษฐ์ พัดชากุล	250,000	25%
รวม	1,000,000	100%

2.1.1 คณะกรรมการบริษัท

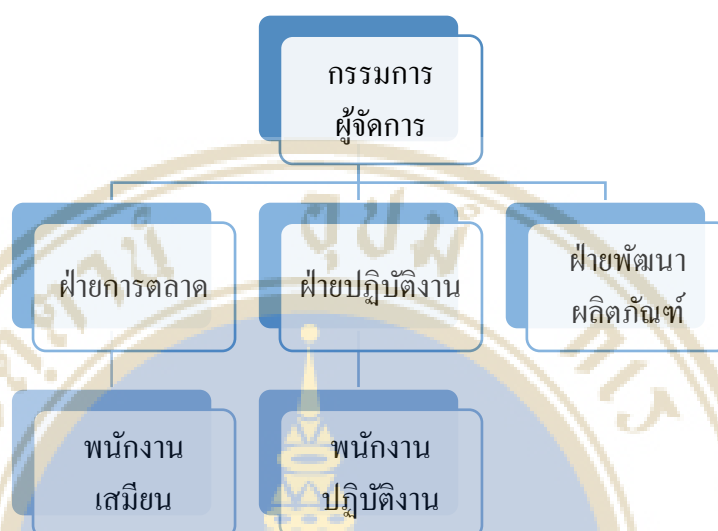
ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 4 รายตามรายชื่อในตารางที่ 6

2.1.2 ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

จำนวน 1 คน คือ คุณธีรวัฒน์พัดชากุลผู้ก่อตั้งและผู้เชี่ยวชาญระบบหยอดเหรียญ บริษัท พัดชา ดิจิทัล ซิสเต็ม จำกัด

2.2 โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรของบริษัทมีขนาดเล็ก เป็นโครงสร้างแนวนอนโดยแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามความรู้ความสามารถของบุคคลต่างๆ ในองค์กร



ภาพที่ 9 แสดงโครงสร้างองค์กร

ตารางที่ 15 แสดงแผนกำลังคนและค่าใช้จ่ายรวมต่อปี

หน่วย : คน

เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	ผู้จัดการฝ่าย	4	4	4	4	4
12,000	พนักงานเสมียน	1	1	2	2	2
6,500	พนักงานปฏิบัติการ	4	4	5	5	6
รวมค่าใช้จ่ายพนักงาน(บาท)		1,896,000	1,896,000	2,118,000	2,118,000	2,196,000

2.2.1 ตำแหน่งและหน้าที่บุคลากรในองค์กร

กรรมการผู้จัดการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. กำหนดทิศทางของบริษัทฯและนโยบาย และกลยุทธ์การดำเนินการ
2. บริหารและจัดการองค์การภาพรวมและดูแลส่วนงานเกี่ยวกับบุคลากร
3. คัดสรรบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมกับหน้าที่ และทัศนคติตรงกับองค์กร

ฝ่ายการตลาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. วางแผนกลยุทธ์การตลาด ทั้งราคาและโปรโมชัน
2. กำหนดช่องทางการขายและการเข้าถึงลูกค้าได้อย่างเหมาะสมโดยมีผู้เชี่ยวชาญทางด้านผลิตภัณฑ์ที่จะเข้าไปนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่สนใจ
3. ติดตามผลการตอบรับจากผู้ใช้งานเครื่องเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนา

ฝ่ายปฏิบัติการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ตรวจสอบชิ้นส่วนต่างๆ ที่ได้รับ เพื่อนำชิ้นส่วนประกอบเป็นตัวเครื่องและตรวจเช็คการทำงานด้านต่างๆ ก่อนส่งให้ลูกค้า
2. ทำหน้าที่ติดตั้ง สาธิตวิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าร่วมกับทีมการตลาด
3. ทำหน้าที่ซ่อมแซม บำรุงรักษาเครื่องหยอดเหรียญและอุปกรณ์ของเครื่องหยอดเหรียญให้อยู่ในสภาพดี พร้อมใช้งานได้
4. ทำหน้าที่เก็บเหรียญ และนับเหรียญจากตู้เครื่องขายที่ทางบริษัทฯ ได้ทำการติดตั้ง

ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. พัฒนาออกแบบชิ้นส่วนประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ ตามความต้องการของลูกค้าที่ได้รับมาจากฝ่ายการตลาด
2. ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง พร้อมควบคุมการผลิตให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

บทที่ 3

แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

3.1 ทำเลที่ตั้ง

3.1.1 การเลือกทำเลที่ตั้งเครื่อง

การเลือกทำเลที่ตั้งของผลิตภัณฑ์เครื่องหยอดเหรียญซึ่งมีจุดแข็งในจุดนี้เนื่องจากมีทำเลที่ตั้งของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญเดิมอยู่แล้ว สามารถอ้างอิงถึงข้อมูลแต่ละทำเลว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเท่าไร โดยจะมีทำเลที่ตั้งของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความข้องเกี่ยวกับกันตามทำเลต่อไป

1. ตลาดเมืองไทย-ภัทรฯ
2. ตลาดห้วยขวาง
3. ตลาดบางเขน

โดยที่จุดแรกสำหรับการทดลองตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ จะวางที่ ศูนย์ทอพรท์แมนท์ เพื่อเป็นการทดลองตลาดจริง และดูความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลัก

3.1.2 การเลือกทำเลที่ตั้งสำนักงาน

การเลือกทำเลที่ตั้งของสำนักงาน Ice Cloud เลือกสถานที่ที่บริเวณใกล้เคียงกับ บริษัท พัดชา ดิจิทัลซิสเต็มจำกัด เพื่อที่จะสามารถร่วมมือกันทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากขึ้น รวมถึงการเดินทางที่มีการจราจรไม่หนาแน่นมากนัก เพื่อลดปัญหาในการเดินทาง ซึ่งตั้งอยู่ที่ ถนนสวนสยาม แขวง คันนายาว เขต คันนายาว กรุงเทพฯ 10320

3.2 ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน

ในการพัฒนาเครื่องต้นแบบทั้งในส่วนของรูปแบบภายนอก กระบวนการผลิตภายใน รวมถึงระบบควบคุมการทำงานของแผงวงจรนั้น โดยที่แผงวงจรซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของเครื่อง จำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ จะว่าจ้างให้บริษัท พัดชาดิจิตอลซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นพันธมิตรธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ออกแบบแผงวงจร สำหรับส่วนอื่นๆ ก็จะแสดงให้เห็นดังตารางที่ 12

ตารางที่ 12 แสดงค่าใช้จ่ายของเครื่องต้นแบบในด้านอุปกรณ์ก่อนเริ่มดำเนินงาน

ส่วนประกอบ	ผู้ผลิตสินค้า	ราคาต่อชิ้น (บาท)
เครื่องกรองน้ำ	บริษัท ฟังชั่นจำกัด	8,000
เครื่องผลิตน้ำแข็ง	บริษัท วิ.แอล. เครื่องเย็น (ประเทศไทย) จำกัด	90,000
แผงควบคุมวงจร	บริษัท พัดชา ดิจิตอล ซิสเต็ม	5,000
เครื่องรับเหรียญและธนบัตร	บริษัท พัดชา ดิจิตอล ซิสเต็ม	7,000
ตัวโครงเครื่องภายนอก	บริษัท โลหะภัณฑ์จำกัด	10,000

3.3 ระยะเวลาและแผนการดำเนินงาน

เพื่อให้แผนการทำงานเป็นไปตามที่กำหนดไว้ ก่อนเริ่มดำเนินการจึงต้องมีการกำหนดและวางแผนระยะเวลาในการดำเนินงานในแต่ละช่วง และมีแผนรองรับหากการดำเนินงานไม่เป็นอย่างที่กำหนด สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

บทที่ 4

สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

Ice Cloud มีนโยบายที่จัดหาเงินทุนเพื่อมาดำเนินธุรกิจจากส่วนของเจ้าของและกู้ยืมจากธนาคาร จากการประมาณการในเบื้องต้น Ice Cloud ต้องใช้เงินเพื่อเริ่มต้นธุรกิจเริ่มแรก 3,550,000 บาท ซึ่งเป็นจำนวนที่ครอบคลุมถึงการลงทุนในสินทรัพย์ของ Ice Cloud ในระยะยาว โดยเงินทุนที่มาจากส่วนของเจ้าของรวม 1,000,000 บาท และจากหนี้สินระยะยาวประมาณ 2,550,000 บาท ระยะเวลา 5 ปี ซึ่งประมาณการไว้ว่าจะเริ่มใช้วงเงินกู้ในการประกอบเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดยมีรายละเอียดของแหล่งที่มาของเงินทุนดังนี้

ตารางที่ 16 แสดงแหล่งที่มาของเงินทุน

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	28,000	28,000	
สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	1,920,000	-	1,920,000
ยานพาหนะ	500,000	-	500,000
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	200,000	
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	250,000	120,000	130,000
เงินทุนหมุนเวียน	552,000	552,000	
รวม	3,550,000	1,000,000	2,550,000

ตารางที่ 17 โครงสร้างเงินทุน

แหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน	รายละเอียด
ส่วนของเจ้าของ	1,000,000 บาท	- จากการจำหน่ายหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น - ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท - ถือหุ้นโดยผู้บริหารของบริษัทฯ 4 คน กรรมการ 4 คน ถือหุ้นสามัญคนละ 25,000 หุ้น
เงินกู้ระยะยาว	2,550,000 บาท	- จากเงินกู้ยืมธนาคารระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี - อัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 10 ต่อปี

4.2 ที่มาของรายได้

B2B

	เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ	เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	
ราคา/เครื่อง	30,000 บาท	180,000 บาท	
สินค้าที่ให้บริการ	น้ำดื่ม	น้ำดื่ม	น้ำแข็ง
ประมาณการปริมาณขาย/วัน	วันละ 100 ลิตร	วันละ 100 ลิตร	วันละ 50 กิโลกรัม
ประมาณการปริมาณขาย/เดือน	เดือนละ 3,000 ลิตร	เดือนละ 3,000 ลิตร	เดือนละ 1,500 กิโลกรัม
ราคาจำหน่ายสินค้า	น้ำลิตรละ 1 บาท	น้ำลิตรละ 1 บาท	น้ำแข็งกิโลกรัมละ 7 บาท
รายได้เฉลี่ย/เดือน	3,000 บาท	3,000 บาท	10,500 บาท
		รวม 13,500 บาท	
ระยะเวลาคืนทุน	10 เดือน	1 ปี 1 เดือน	
รายได้ ระยะเวลา 7 ปี	252,000 บาท	1,218,000	
กำไร	222,000 บาท	1,038,000 บาท	

B2C

เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญที่มีให้บริการอยู่เดิมถึงเวลาเปลี่ยนเครื่อง 15 จุด เนื่องจากอายุการใช้งานหมดลงจึงมีนโยบายตั้งเครื่องทดแทนจำนวนโดยวางเครื่องจำหน่ายน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญแทนที่ทั้งหมดจำนวน 15 จุดโดยมีการประมาณการรายได้จากการวางเครื่องฯ ดังต่อไปนี้

น้ำดื่ม

- กำลังการผลิต 200 ลิตร/วัน
- 1 เดือน = 6,000 ลิตร
- ราคาลิตรละ 1 บาท
- ประมาณการยอดขาย 1 เดือน = 6,000 บาท

น้ำแข็ง

- กำลังการผลิต 100 กิโลกรัม/วัน
- 1 เดือน = 3,000 กิโลกรัม
- ราคา กิโลกรัมละ 7 บาท
- ประมาณการยอดขาย 1 เดือน = 21,000 บาท

ดังนั้นรวมประมาณการยอดขายน้ำดื่มและน้ำแข็งต่อเดือนต่อเครื่อง เท่ากับ 27,000 บาท เมื่อนำยอดขายต่อเครื่องมาคำนวณจำนวน 15 จุด ตามที่ได้ตั้งเครื่องน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญจะมีประมาณการยอดขายน้ำดื่มและน้ำแข็งเท่ากับ 405,000 บาทต่อเดือน

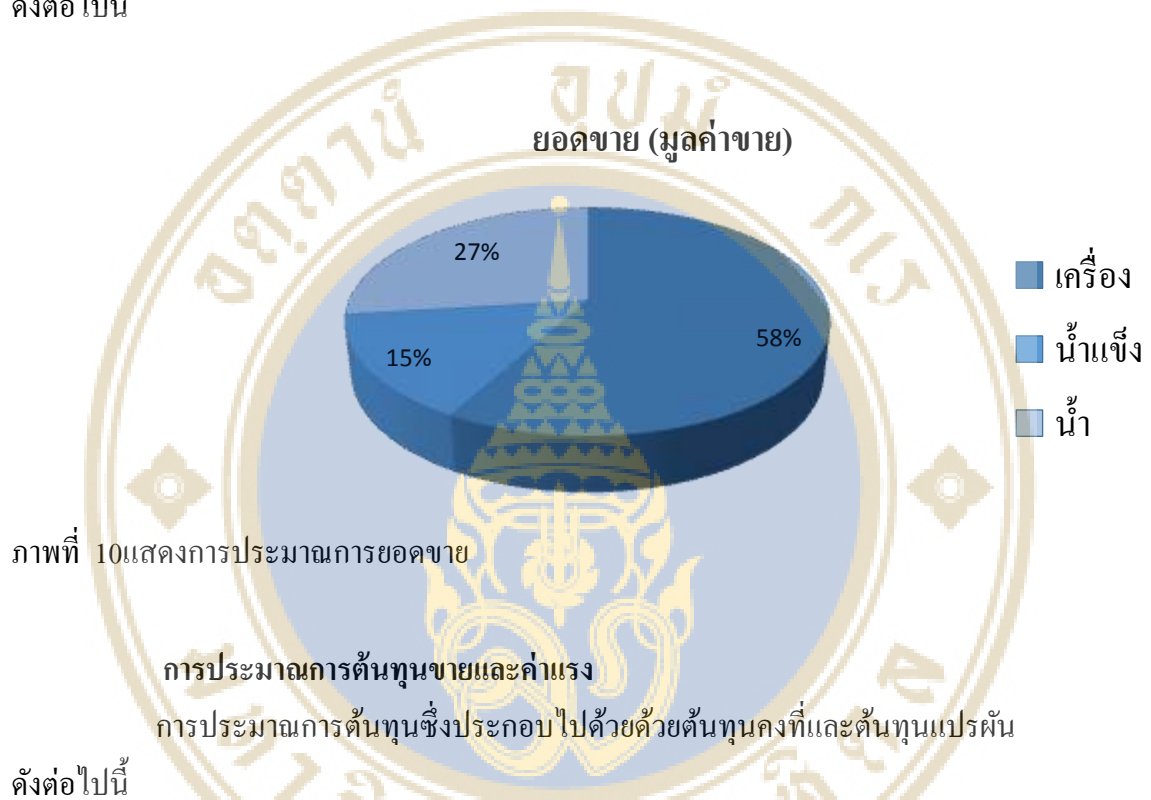
4.3 สมมติฐานและประมาณการทางการเงิน

1. อัตราภาษีเงินได้ร้อยละ 20 ต่อปี
2. ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ตลอด 5 ปีดำเนินการ
3. ค่าเสื่อมของสิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร และอุปกรณ์จำนวน 5 ปี

4.3.1 ประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายในช่วงเวลา 5 ปี

การประมาณการยอดขาย

การประมาณการยอดขายนี้จัดทำสำหรับดำเนินงานในช่วงเวลา 5 ปี นับจากเริ่มเปิดกิจการในช่วงแรกจะได้รายได้มาจากการขายเครื่องขายน้ำ และขายน้ำแข็ง ให้แก่ลูกค้าที่สนใจจะนำไปประกอบกิจการต่อในส่วนของการขายเครื่อง สำหรับรายได้จากการขายน้ำและน้ำแข็ง จะได้มาจากการตั้งเครื่องตามสถานที่ ที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนที่มาของรายได้ดังต่อไปนี้



ต้นทุนแปรผัน

ต้นทุนแปรผันจะประกอบไปด้วยวัตถุดิบที่นำมาผลิตสินค้าซึ่งก็ประกอบด้วยน้ำดิบ ค่าไฟกรองน้ำประเภทต่างๆ ที่ต้องเปลี่ยนเมื่อถึงกำหนด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าที่จำหน่ายได้

ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่จะประกอบไปด้วยค่าใช้จ่าย 4 ด้านหลัก คือ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าแรงในการให้บริการ (เงินเดือนประจำ) ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยประมาณการค่าจ้างแรงงานพนักงานและผู้บริหารรวมทั้งหมด 8 คนในปีแรก โดยจะกำหนดเพิ่มจำนวนบุคลากรในปีที่ 3 จากการคาดการณ์ที่ธุรกิจเติบโตขึ้น ดังตารางที่ 18 ดังนี้

ตารางที่ 18 แสดงแรงงานในการให้บริการ

หน่วย : คน

เงินเดือน (บาท/เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
6,500	พนักงาน	4	4	5	5	6
12,000	เสมียน	1	1	2	2	2
	รวมค่าแรงในการผลิต (บาท)	456,000	456,000	678,000	678,000	756,000

ตารางที่ 19 แสดงแรงงานในการขายและบริการ

หน่วย : คน

เงินเดือน (บาท/ เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	ผู้บริหาร	4	4	4	4	4
	ค่าแรงในการขายและ บริหาร(บาท)	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000

ตารางที่ 20 แสดงค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า+น้ำ+วัสดุสิ้นเปลืองของเครื่อง	48,000	52,800	57,600	62,400	67,200
ค่าขนส่งในการติดตั้ง	72,000	79,200	86,400	93,600	100,800
ค่าโทรศัพท์	8,000	8,000	10,000	10,000	10,000
ค่าเช่าพื้นที่วางตู้	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000
ค่าบริการรับประกันงานหลังการขายเครื่อง	45,000	49,500	54,500	60,000	66,000
รวม	245,000	261,500	280,500	298,000	316,000

4.3.2 ประมาณการสินทรัพย์

4.3.2.1 เงินสดและเงินฝากธนาคาร

ขณะเริ่มดำเนินการธุรกิจนั้นจะมีเงินทุนทั้งสิ้น 3,550,000บาท มาจากการระดมทุนออกหุ้นสามัญจำนวน1,000,000บาท ซึ่งในจำนวนนี้จะต้องจ่ายในการลงทุนต้นแบบค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและส่วนที่เหลือจะขอสินเชื่อเงินกู้แบบระยะเวลาไม่เกิน 5 ปีเป็นจำนวนเงิน2,550,000 บาท สำหรับซื้อสินทรัพย์ถาวรคือเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ และยานพาหนะสำหรับขนส่งติดตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ รวมถึงการเก็บเหรียญและงานบริการหลังการขาย

4.3.2.2 ลูกหนี้การค้า

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญเป็นธุรกิจที่รับเงินสดจากลูกค้าที่มีใช้บริการ ในขณะทำการขายเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญแก่นักธุรกิจรายย่อยที่สนใจทางบริษัทฯ จะขอให้ลูกค้าทำการชำระเงินล่วงหน้า จึงทำให้ไม่มีลูกหนี้การค้าจำนวนมาก อาจจะมีในส่วนของอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับงานซ่อมบำรุงบางส่วนที่ต้องมีเก็บไว้สำหรับงานฉุกเฉิน

4.3.2.3 สินทรัพย์ถาวร

บริษัทฯลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินกิจการในปีแรกเท่านั้นซึ่งประกอบด้วยสินทรัพย์ประเภทหลักๆ ดังนี้
ตารางที่21 แสดงทรัพย์สินถาวร

หน่วย : บาท

ที่ดินและการปรับปรุง	28,000
สิ่งปลูกสร้าง	100,000
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	1,920,000
ยานพาหนะ	500,000
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000
รวม	2,778,000

4.3.3 ประเมินการหนี้สิน

4.3.3.1 เงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร

Ice Cloud ดำเนินการขอสินเชื่อระยะยาวกับธนาคารเป็นประเภทเงินกู้ระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อปี เป็นจำนวนเงิน 2,550,000 บาท สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรคือเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดยคาดการณ์ว่าจะสามารถชำระคืนเงินกู้นี้ให้แก่ธนาคารได้ภายในกำหนดระยะเวลาที่ขยืมตามสัญญา

4.3.3.2 เจ้าหนี้การค้า

Ice Cloud ดำเนินธุรกิจให้บริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดยจะมีเจ้าหนี้การค้าในส่วนของการซื้อสินค้าสำหรับงานซ่อมบำรุงและสินค้าฟุ่มเฟือยที่อยู่ในภายในสำนักงานและการบริหาร ในด้านการผลิตและการบริการเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญจะไม่มีเจ้าหนี้ทางการค้าเนื่องจากการเก็บเงินจากลูกค้ามาก่อนดังนั้นจึงสามารถชำระให้เจ้าหนี้ได้ทันที

4.4การประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 22 แสดงงบประมาณการงบกำไรขาดทุนของการดำเนินงานในปีที่ 1-5

หน่วย:บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	18,630,000	20,493,000	22,356,000	24,219,000	26,082,000
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	11,210,400	12,331,440	13,452,480	14,573,520	15,694,560
- แรงงานในการผลิต	456,000	456,000	678,000	678,000	756,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	202,000	202,000	202,000	202,000	202,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	245,000	261,500	280,500	298,000	316,000
รวมต้นทุนขาย	12,113,400	13,250,940	14,612,980	15,751,520	16,968,560
กำไรขั้นต้น	6,516,600	7,242,060	7,743,020	8,467,480	9,113,440
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	127,143	127,143	127,143	127,143	127,143
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	183,000	183,000	183,000	183,000	183,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,882,143	1,882,143	1,882,143	1,882,143	1,882,143
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	4,634,457	5,359,917	5,860,877	6,585,337	7,231,297
ดอกเบี้ยจ่าย	216,750	195,075	173,400	151,725	130,050
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	4,417,707	5,164,842	5,687,477	6,433,612	7,101,247
ภาษีเงินได้	883,541	1,032,968	1,137,495	1,286,722	1,420,249
กำไรสุทธิ	3,534,166	4,131,874	4,549,982	5,146,890	5,680,998

Ice Cloud คาดว่ากำไรสุทธิในปีแรกหลังจากการดำเนินงานเท่ากับ 3,534,166 บาท และเมื่อถึงปีที่ 5 คาดว่ามีกำไรสุทธิ 5,680,998 บาท

4.5การประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 23 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดตั้งแต่ปีที่ 1-5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	1,000,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	2,550,000	-	-	-	-
- ยอดขาย	18,630,000	20,493,000	22,356,000	24,219,000	26,082,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	934,200	93,420	93,420	93,420	93,420
รวมแหล่งที่มา (ก.)	23,114,200	20,586,420	22,449,420	24,312,420	26,175,420
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	2,998,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	11,911,400	13,048,940	14,410,980	15,549,520	16,766,560
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,755,000	1,755,000	1,755,000	1,755,000	1,755,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	216,750	195,075	173,400	151,725	130,050
- ภาษีเงินได้	883,541	1,032,968	1,137,495	1,286,722	1,420,249
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	504,725	47,398	56,752	47,439	50,710
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	934,200	93,420	93,420	93,420	93,420
- ชำระคืนเงินกู้	255,000	255,000	255,000	255,000	255,000
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	19,458,616	16,427,801	17,882,047	19,138,827	20,470,989
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	3,655,584	7,814,203	12,381,576	17,555,169
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	3,655,584	4,158,619	4,567,373	5,173,593	5,704,431
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	3,655,584	7,814,203	12,381,576	17,555,169	23,259,600

4.6การประมาณการงบดุล

ตารางที่ 24 แสดงประมาณการงบดุลตั้งแต่ปีที่ 1-5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	3,655,584	7,814,203	12,381,576	17,555,169	23,259,600
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	504,725	552,123	608,874	656,313	707,023
- สต็อกวัตถุดิบ	934,200	1,027,620	1,121,040	1,214,460	1,307,880
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,094,509	9,393,945	14,111,490	19,425,942	25,274,503
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	28,000	28,000	28,000	28,000	28,000
- สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000
- ยานพาหนะ	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,998,000	2,998,000	2,998,000	2,998,000	2,998,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	329,143	658,286	987,429	1,316,571	1,645,714
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	2,668,857	2,339,714	2,010,571	1,681,429	1,352,286
รวมสินทรัพย์	7,763,366	11,733,659	16,122,061	21,107,371	26,626,789
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	934,200	1,027,620	1,121,040	1,214,460	1,307,880
รวมหนี้สินหมุนเวียน	934,200	1,027,620	1,121,040	1,214,460	1,307,880
หนี้สินระยะยาว	2,295,000	2,040,000	1,785,000	1,530,000	1,275,000
รวมหนี้สิน	3,229,200	3,067,620	2,906,040	2,744,460	2,582,880
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
- กำไรสะสม	3,534,166	7,666,039	12,216,021	17,362,911	23,043,909
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,534,166	8,666,039	13,216,021	18,362,911	24,043,909
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,763,366	11,733,659	16,122,061	21,107,371	26,626,789

4.7 นโยบายบัญชี

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

ตารางที่ 25 แสดงผลตอบแทนจากการลงทุน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	13,442,433 บาท
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	1 ปี 1 เดือน
การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return)	117.88%

4.7.1 การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

จากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันของธุรกิจเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอด เปรียบเทียบจากการคาดการณ์ของ Ice Cloud สามารถคำนวณได้มีมูลค่าเป็นบวกประมาณ 13.44 ล้านบาท แสดงว่าการลงทุนในธุรกิจนี้มีความน่าสนใจ

4.7.2 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

จากผลดำเนินงานดังกล่าวระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ประมาณ 1 ปี 1 เดือนซึ่งเป็นระยะเวลาคืนทุนที่น่าลงทุน ถ้าการดำเนินธุรกิจเป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้

4.7.3 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแล้วนำมาคำนวณหา IRR ได้เท่ากับ 117.88% ซึ่งถือเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูง จึงสามารถตัดสินใจได้ว่าธุรกิจนี้น่าลงทุนให้ผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

จากการศึกษาของผู้วิจัยดังกล่าวพบว่าผู้บริโภคน้ำและน้ำแข็งมีความสนใจในเรื่องความสะอาด ความสะดวกในการซื้อ และความสม่ำเสมอในการให้บริการ รวมถึงการตลาดแรงงานที่จะมีค่าแรงสูงขึ้นและขาดแคลนแรงงาน ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงพิจารณาพัฒนาเครื่องกวดน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญขึ้นมาเพราะเป็นสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกัน ให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่สินค้าและบริการของทางบริษัทฯ เพื่อจะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคซึ่งทางบริษัทฯ มีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจระบบหยอดเหรียญทุกประเภท ดังนั้น ทั้งนี้ทางบริษัทฯ จึงพัฒนาเครื่องกวดน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญขึ้นมาเพราะเป็นสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกัน รวมถึงมีฐานลูกค้าผู้ประกอบการเดิมที่ซื้อเครื่องกวดน้ำหยอดเหรียญจากทางพันธมิตรทางธุรกิจ ด้วยเหตุผลดังกล่าวผู้วิจัยจึงมองเห็น โอกาส จุดแข็งและความเป็นไปได้จึงพัฒนาเครื่องกวดน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดยมีจะสร้างรูปแบบธุรกิจจำลองที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ รวมถึงสามารถแสดงให้เห็นลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการเห็นถึงแหล่งที่มาของรายได้และผลกำไรของเครื่องกวดน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญ

การลงทุนในโครงการแผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนในปีแรก 3,550,000 บาท โดยลงทุนในส่วนของการเช่า อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ที่ใช้ผลิตเครื่องต้นแบบรวมถึงรูปแบบธุรกิจต้นแบบของเครื่องผลิตน้ำและน้ำแข็งที่ให้บริการตามจุดต่างๆ จำนวน 15 เครื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ผู้ประกอบการที่สนใจจะลงทุน มองเห็นผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการลงทุนนี้ โดยค่าใช้จ่ายหลักจะเป็นค่าใช้จ่ายในการทำรูปแบบธุรกิจเครื่องต้นแบบร้อยละ 54 เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องผลิตน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ยังไม่มีจำหน่ายในประเทศไทย ซึ่งธุรกิจมีจำเป็นต้องทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและทำให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงการมีอยู่ของสินค้าประเภทนี้จึงสร้างรูปแบบธุรกิจต้นแบบของเครื่องผลิตน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญเพื่อสนับสนุนการนำเสนอต่อผู้ประกอบการที่สนใจผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ยังมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นเงินสำรองที่จะทำให้ธุรกิจสามารถขับเคลื่อนต่อไปได้หากแผนการเงินไม่ได้เป็นไปตามคาดการณ์

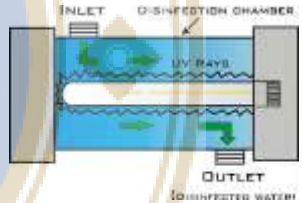
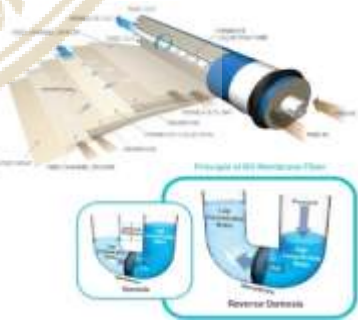
จากการศึกษาสรุปได้ว่าแผนธุรกิจนี้ควรค่าแก่การลงทุน เนื่องจากน้ำและน้ำแข็งเป็นสินค้าอุปโภคที่สามารถจำหน่ายได้ทุกวัน ซึ่งปัจจุบันนี้ธุรกิจเครื่องกวนน้ำหยอดเหรียญค่อนข้างจะมีเกินกว่าความต้องการของตลาดดังนั้นเครื่องกวนน้ำและน้ำแข็งที่เป็นสินค้าเกี่ยวเนื่องกัน สามารถมอบคุณค่าและสามารถตอบสนองต่อความต้องการให้กับลูกค้าได้มากกว่า อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการสร้างรูปแบบธุรกิจต้นแบบติดตั้งเพื่อแสดงถึงการสร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการที่สนใจ เพื่อจะสามารถจำหน่ายเครื่องกวนน้ำและน้ำแข็งหยอดเหรียญ โดยเงินลงทุนโครงการนี้คาดการณ์ว่าจะใช้เวลาในการคืนทุน 1 ปี 1 เดือน และสามารถให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ร้อยละ 117.88 อย่างไรก็ตามผู้ลงทุนควรจัดสรรเงินทุนและวางแผนด้านการดำเนินการอย่างเหมาะสมรวมทั้งการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด





ภาคผนวก ก
คำศัพท์ในกระบวนการผลิตน้ำและน้ำแข็ง

คำศัพท์	รายละเอียด	รูปประกอบ
Low Pressure	สวิตช์ชนิดหนึ่งที่ใช้ น้ำเข้ามาสัมผัสแทนการกด	
PP Filter	ไส้กรองชนิดหนึ่ง มีลักษณะเป็นใยสีขาว มีความละเอียดตั้งแต่ 1 – 10 ไมครอน	
Carbon Block Filter	ไส้กรองคาร์บอนอัดแท่งและห่อหุ้มด้วยโพลีเมอร์อีกชั้น มีคุณสมบัติของคาร์บอนอัดแท่งเพื่อลดกลิ่นของน้ำ	
Solenoid	ตัวเปิดปิดน้ำ ซึ่งทำงานคำสั่งของลูกกลอยในถังพักน้ำแต่ก็ต้องได้รับการเปิดสัญญาณจาก Low pressure ก่อน	

Booster pump	ปั๊มแรงดันสูงสำหรับอัดน้ำเข้าระบบอก Membrane เพื่อผ่านกระบวนการกรองแต่ก็ต้องได้รับการเปิดสัญญาณจาก Low pressure ก่อน	
Membrane	ใช้กรองชนิดหนึ่งที่ใช้วิธี Reverse Osmosis (RO) เมื่อผ่านการกรองชนิด RO จะมีปริมาณน้ำเหลือเป็นน้ำดีประมาณ 50 – 70%	
Shurflo	ปั๊มน้ำที่มีแรงดันน้อย แต่มีความรวดเร็ว	
Ultraviolet light	แสง UV ที่ใช้ฆ่าเชื้อโรค โดยน้ำจะวิ่งผ่านหลอดไฟ UV เพื่อฆ่าเชื้อโรค	
Reverse Osmosis (RO)	โดยอาศัยหลักการธรรมชาติที่พืชใช้ดูดอาหารจากดิน ไปสู่ส่วนต่างๆ ของลำต้น โดยของเหลวจะซึมจากด้านที่มีความเข้มข้นน้อยไปสู่ด้านที่มีความเข้มข้นมากกว่า เรียกว่า “ออสโมซิส” ในทางกลับกัน รีเวอร์สออสโมซิส จะอาศัยแรงดันออสโมติก ผลักดันของเหลวที่มีความเข้มข้นมากกว่าไปสู่ที่มีความเข้มข้นน้อยกว่า โดยผ่านเยื่อฟอกคุณภาพสูงที่เรียกว่าเยื่อ “TFC membrane” (เยื่อที่มีความละเอียดสูงถึง 0.0001 ไมครอน เล็กกว่าเส้นผม 800,000 เท่า)	

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามและบทสรุปศึกษาโอกาสทางธุรกิจของเครื่องทำน้ำแข็งหยอดเหรียญ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ

- ☐ ชาย
- ☐ หญิง

อายุ

- ☐ ต่ำกว่า 15 ปี
- ☐ 15-18 ปี
- ☐ 19-22 ปี
- ☐ 23-25 ปี
- ☐ 26-30 ปี
- ☐ 31-35 ปี
- ☐ 36-40 ปี
- ☐ มากกว่า 40 ปี

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- ☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท
- ☐ 5,000 – 10,000 บาท
- ☐ 10,001 – 15,000 บาท
- ☐ 15,001 – 20,000 บาท
- ☐ 20,001 – 25,000 บาท
- ☐ มากกว่า 25,000 บาท
- ☐ อื่นๆ:

ระดับการศึกษาสูงสุด หรือที่กำลังศึกษาอยู่

- ☐ มัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า

- ปริญญาตรี
- ปวช. ปวส. อนุปริญญา
- สูงกว่าปริญญาตรี

ลักษณะที่อยู่อาศัยของท่าน

- บ้านเดี่ยว
- บ้านเช่า
- คอนโด/หอพัก
- ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม
- อื่นๆ

มีผู้อาศัยทั้งหมดกี่คน

- โปรดระบุจำนวนคน

ท่านอาศัยอยู่ในพื้นที่เขตใด (ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน)

- ในเขตกรุงเทพฯ
- เขตปริมณฑล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรม และ Life Style

ท่านใช้เวลาในช่วงว่างทำอะไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ไปเที่ยวนอกบ้าน เช่น ไปดูหนัง ซอปปิง
- ☐ ปั่นจักรยาน
- ☐ ทำความสะอาดบ้าน
- ☐ เลี้ยงสัตว์
- ☐ ดูทีวี/ดูหนัง
- ☐ อ่านหนังสือ
- ☐ อื่นๆ

ท่านมีตู้เย็นที่บ้านหรือไม่

- มี
- ไม่มี

ท่านใช้ตู้เย็นทำน้ำแข็งเองหรือไม่

- ทำ
- ไม่ทำ

ท่านทานน้ำแข็งหรือไม่

- ทาน
- ไม่ทาน

ท่านทานน้ำแข็งมากน้อยแค่ไหนในหนึ่งสัปดาห์

- ไม่ทานเลย
- 2 วัน/สัปดาห์
- 4 วัน/สัปดาห์
- ทุกวัน
- มากกว่า 1 ครั้ง/วัน

ท่านซื้อน้ำแข็งจากที่ใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ทำทานเองโดยใช้ตู้เย็นที่บ้าน
- ☐ ห้างสรรพสินค้า/ ซูเปอร์มาร์เก็ต
- ☐ ร้านสะดวกซื้อ
- ☐ ร้านค้าใกล้บ้าน

ท่านเป็นผู้ซื้อน้ำแข็งเอง ใช่หรือไม่

- ใช่
- ไม่ใช่

หากท่านซื้อน้ำแข็งมากน้อยแค่ไหนในหนึ่งสัปดาห์(หากไม่ใช่กรุณาประมาณการซื้อน้ำแข็งใน 1 สัปดาห์)

- ☐ ไม่ซื้อเลย
- ☐ 1 ครั้ง/เดือนหรือน้อยกว่า
- ☐ 2 ครั้ง/เดือน
- ☐ 1 ครั้ง/สัปดาห์
- ☐ 2 ครั้ง/สัปดาห์

- ☐ 4 ครั้ง/สัปดาห์
- ☐ ทุกวัน
- ☐ วันละมากกว่า 1 ครั้ง

ท่านทานน้ำแข็งในกิจกรรมใด เรียงลำดับคะแนน จากมากไปหาน้อย (มาก4-1 น้อย)

	1	2	3	4
ใส่น้ำเปล่า ดื่มดับกระหาย				
ใส่น้ำหวาน/น้ำอัดลม				
ใช้ในกิจกรรมสังสรรค์ภายในบ้าน				
ใส่วรรณกับสุรา				

คุณสมบัติน้ำแข็งที่ท่านชอบเป็นอย่างไร

- ☐ น้ำแข็งละลายช้า (Rock ice)
- ☐ น้ำแข็งทำให้น้ำเย็นเร็ว
- ☐ น้ำแข็งไม่ติดกันเป็นก้อนใหญ่ ในตอนซื้อ
- ☐ น้ำแข็งที่สามารถเคี้ยวง่าย
- ☐ น้ำแข็งที่ไม่มีกลิ่น / สิ่งสกปรกเจือปน
- ☐ อื่นๆ

รูปแบบของน้ำแข็งที่ท่านชอบเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ น้ำแข็งชนิดก้อนใหญ่
- ☐ น้ำแข็งหลอดไซส์เล็ก
- ☐ น้ำแข็งก้อนใหญ่ Rock ice
- ☐ น้ำแข็งเกร็ด
- ☐ น้ำแข็งก้อนเล็ก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากที่สุด 5 และ น้อยคือ 1)

	1	2	3	4	5
1) ความสะอาดของน้ำแข็ง					
2) ความสะดวกในการหาซื้อ					
3) ราคาที่เหมาะสม					
4) ปริมาณน้ำแข็งที่เหมาะสม					
5) ความสะดวกในการซื้อ(สถานที่ตั้ง)					
6) การบริการเปิด 24 ชั่วโมง					
7) ลักษณะน้ำแข็งตรงตามที่ต้องการ					
8) ไม่มีกลิ่นเจือปน					

ส่วนที่ 4 เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

หากมีเครื่องทำน้ำแข็งตลอด 24 ชั่วโมง (รูปแบบเดียวกับเครื่องกดน้ำ) ท่านจะเลือกใช้บริการหรือไม่

- ☐ เลือก
- ☐ ไม่เลือก

สาเหตุที่ท่านเลือกใช้บริการเพราะอะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ร้านค้าที่ขายน้ำแข็งมักปิดแล้ว
- ☐ ร้านค้าที่ขายน้ำแข็งอยู่ไกลจากที่พัก
- ☐ สามารถเลือกปริมาณน้ำแข็งได้ตามจำนวนเงินที่หยอด
- ☐ ไม่มีตู้เย็น/ที่ทำน้ำแข็งในที่พัก

คุณสมบัติน้ำแข็งที่ท่านต้องการซื้อเป็นอย่างไร

- ☐ น้ำแข็งละลายช้า (Rock ice)
- ☐ น้ำแข็งทำให้น้ำเย็นเร็ว
- ☐ น้ำแข็งไม่ติดกันเป็นก้อนใหญ่ ในตอนซื้อ
- ☐ น้ำแข็งที่สามารถเคี้ยวง่าย

- น้ำแข็งที่ไม่มีกลิ่น / สิ่งสกปรกเจือปน
- อื่นๆ

รูปแบบของน้ำแข็งที่ท่านต้องการซื้อเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ น้ำแข็งยูนิตก้อนใหญ่
- ☐ น้ำแข็งหลอดไซส์เล็ก
- ☐ น้ำแข็งก้อนใหญ่ Rock ice
- ☐ น้ำแข็งเกร็ด
- ☐ น้ำแข็งก้อนเล็ก

รูปแบบการซื้อที่ท่านต้องการ

- ซื้อได้เริ่มตั้งแต่ 1 บาท (เหมือนเครื่องกดน้ำ) โดยท่านเตรียมภาชนะมาเอง
- ซื้อได้เริ่มตั้งแต่ 1 บาท (เหมือนเครื่องกดน้ำ) โดยมีถุงเตรียมให้ที่เครื่อง
- ขายเป็นกิโลกรัม (โดย पैคเป็นถุงจากเครื่อง)

ท่านคิดว่าราคาที่เหมาะสมของน้ำแข็ง 1 กิโลกรัม (ปริมาณเท่ากับน้ำแข็งยูนิตที่ขายในร้านสะดวกซื้อทั่วไป)ควรมีราคาเท่าไร

- 3-5 บาท
- 6-9 บาท
- 10 บาทขึ้นไป

ท่านอยากให้เรามีเครื่องหยอดเหรียญประเภทใดอีกบ้าง โปรดระบุ

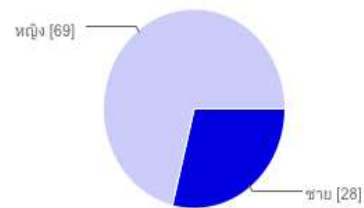
.....

ข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับสินค้าเครื่องหยอดเหรียญท่านลูกค้าอยากได้อะไรเพิ่มเติม

.....

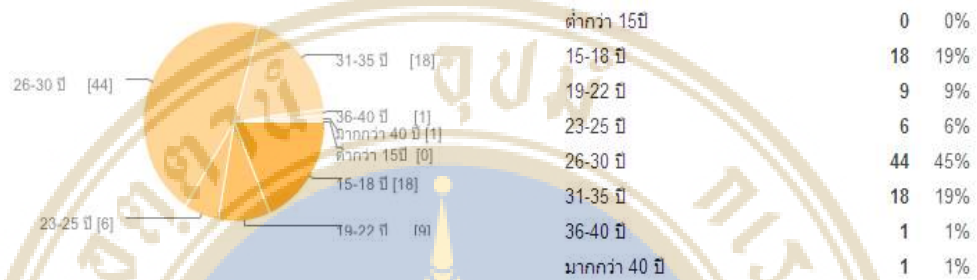


เพศ

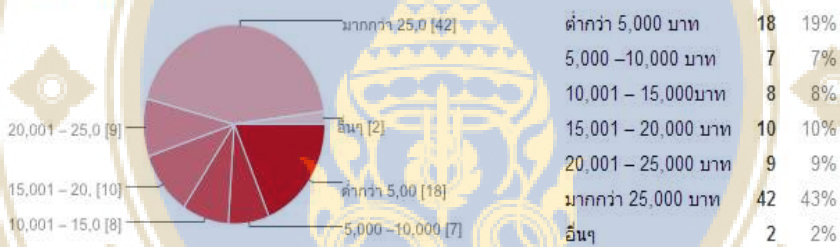


ชาย	28	29%
หญิง	69	71%

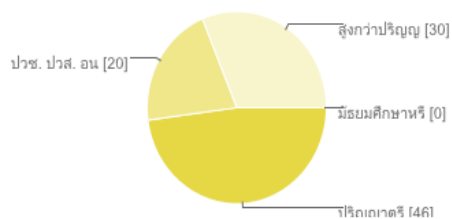
อายุ



รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

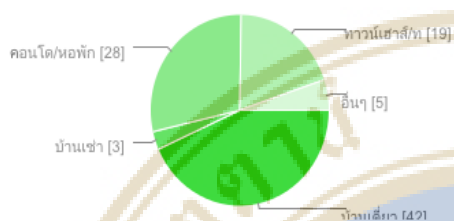


ระดับการศึกษาสูงสุด หรือที่กำลังศึกษาอยู่



มัธยมศึกษาหรือต่ำกว่า	0	0%
ปริญญาตรี	46	47%
ปวช. ปวส. อน	20	21%
สูงกว่าปริญญาตรี	30	31%

ลักษณะที่อยู่อาศัยของท่าน

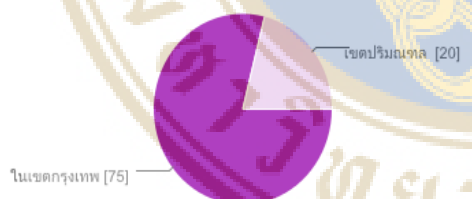


บ้านเดี่ยว	42	43%
บ้านเช่า	3	3%
คอนโด/หอพัก	28	29%
ทาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม	19	20%
อื่นๆ	5	5%

มีผู้อาศัยทั้งหมดกี่คน

3
2
1
7
6
5
4

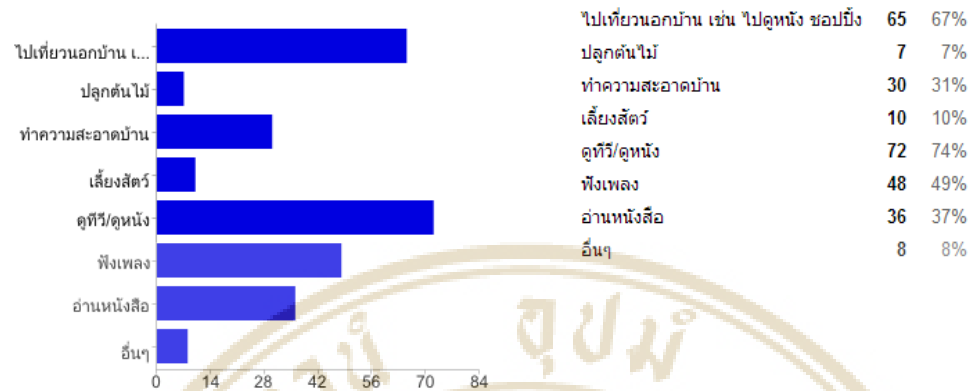
ท่านอาศัยอยู่ในพื้นที่เขตใด (ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน)



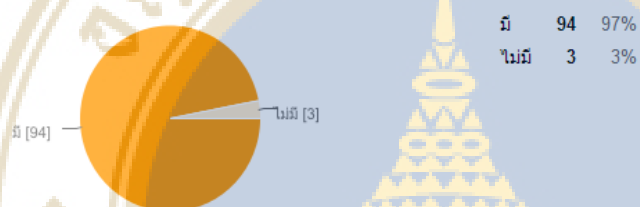
ในเขตกรุงเทพฯ	75	77%
เขตปริมณฑล	20	21%

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรม และ Life Style

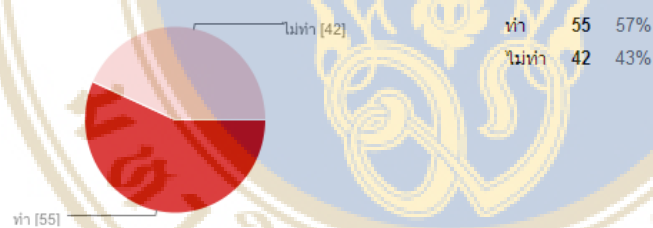
ท่านใช้เวลาในช่วงว่างทำอะไร(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



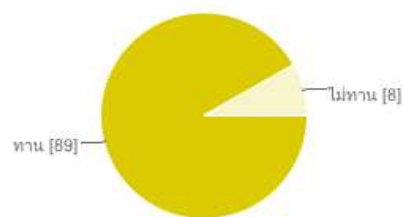
ท่านมีตู้เย็นที่บ้านหรือไม่



ท่านใช้ตู้เย็นทำน้ำแข็งเองหรือไม่

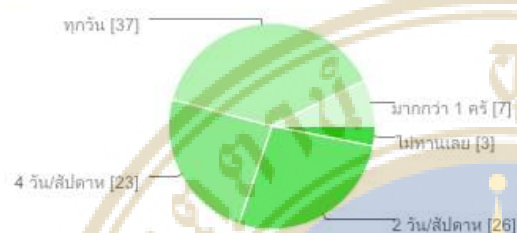


ท่านทานน้ำแข็งหรือไม่



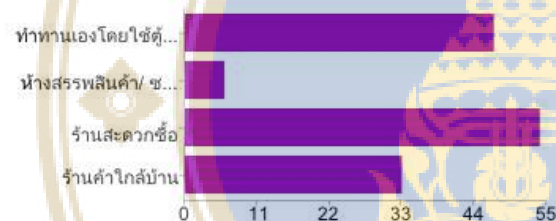
ทาน	89	92%
ไม่ทาน	8	8%

ท่านทานน้ำแข็งมากน้อยแค่ไหนในหนึ่งสัปดาห์



ไม่ทานเลย	3	3%
2 วัน/สัปดาห์	26	27%
4 วัน/สัปดาห์	23	24%
ทุกวัน	37	38%
มากกว่า 1 ครั้ง/วัน	7	7%

ท่านซื้อน้ำแข็งจากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



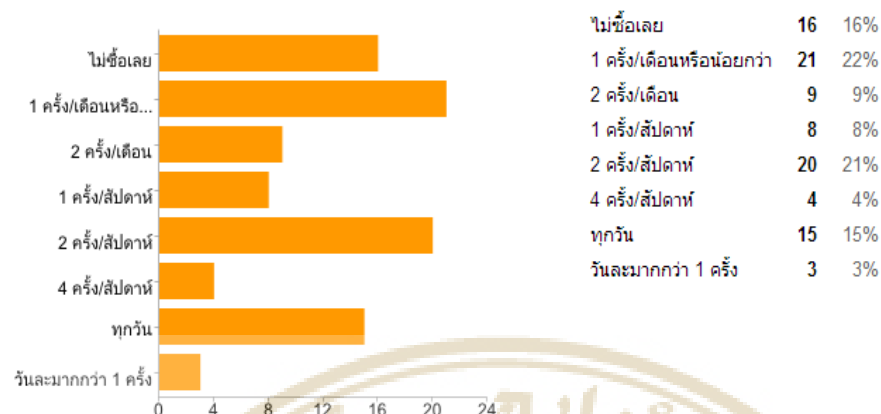
ทำทานเองโดยใช้ตู้เย็นที่บ้าน	47	48%
ห้างสรรพสินค้า/ ซูเปอร์มาร์เก็ต	6	6%
ร้านสะดวกซื้อ	54	56%
ร้านค้าใกล้บ้าน	33	34%

ท่านเป็นผู้ซื้อน้ำแข็งเอง ใช่หรือไม่

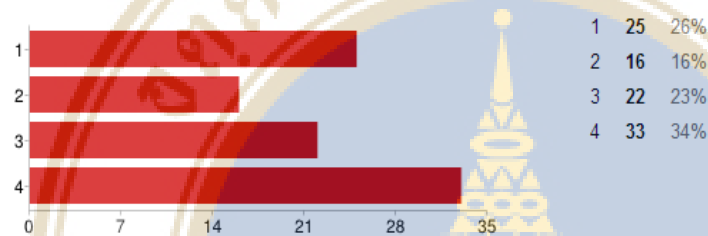


ใช่	61	63%
ไม่ใช่	33	34%

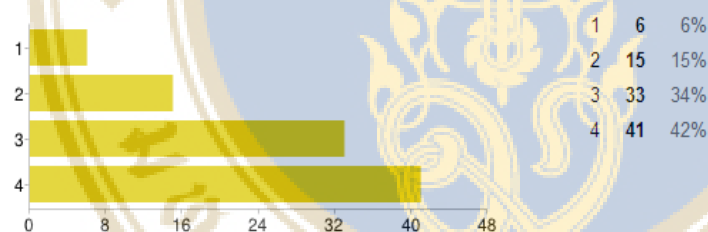
หากท่านซื้อน้ำแข็งมากน้อยแค่ไหนในหนึ่งสัปดาห์(หากไม่ใช่กรุณาประมาณการซื้อน้ำแข็งใน 1 สัปดาห์)



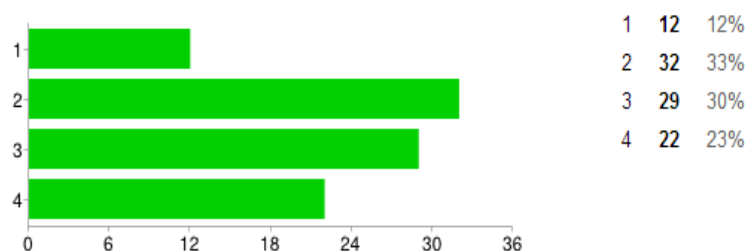
ใส่น้ำเปล่า ดื่มน้ำกระหาย [ท่านทานน้ำแข็งในกิจกรรมใด เรียงลำดับคะแนน จากมากไปหาน้อย (มาก4-1 น้อย)]



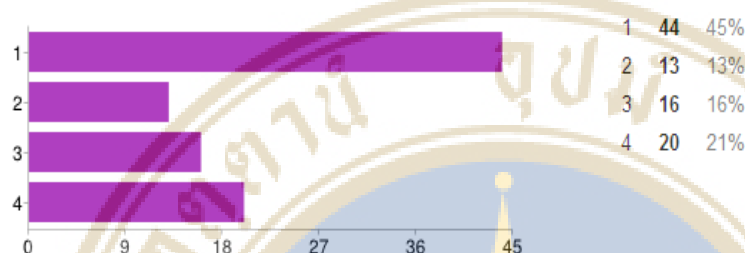
ใส่น้ำหวาน/น้ำอัดลม [ท่านทานน้ำแข็งในกิจกรรมใด เรียงลำดับคะแนน จากมากไปหาน้อย (มาก4-1 น้อย)]



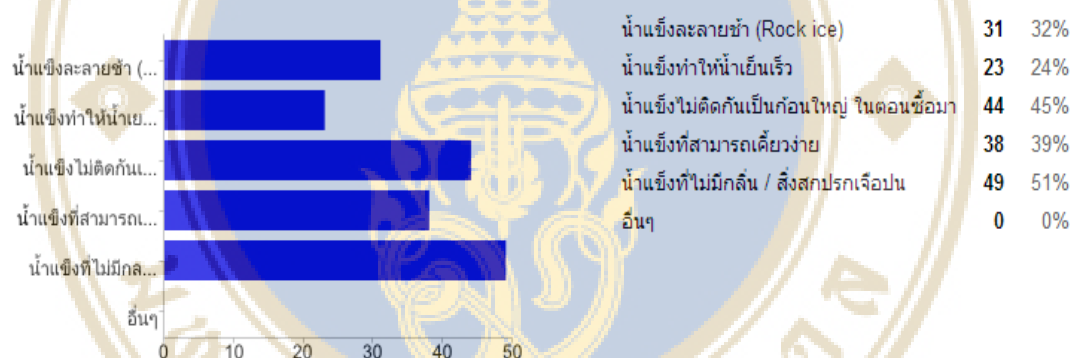
ใช้ในกิจกรรมสร้างสรรค์ภายในบ้าน [ผ่านทานน้ำแข็งในกิจกรรมใด เรียงลำดับคะแนน จากมากไปหาน้อย (มาก4-1 น้อย)]



ใส่ร่วมกับสรา [ผ่านทานน้ำแข็งในกิจกรรมใด เรียงลำดับคะแนน จากมากไปหาน้อย (มาก4-1 น้อย)]



คุณสมบัติน้ำแข็งที่ท่านชอบเป็นอย่างไร

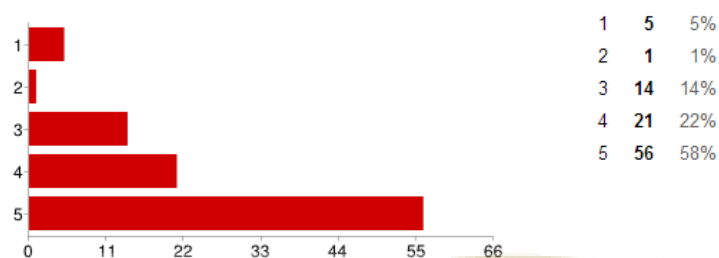


รูปแบบของน้ำแข็งที่ท่านชอบเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

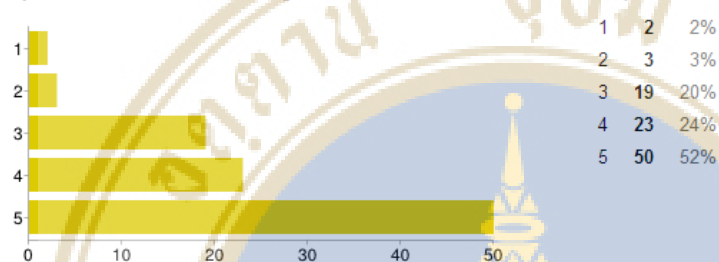


ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

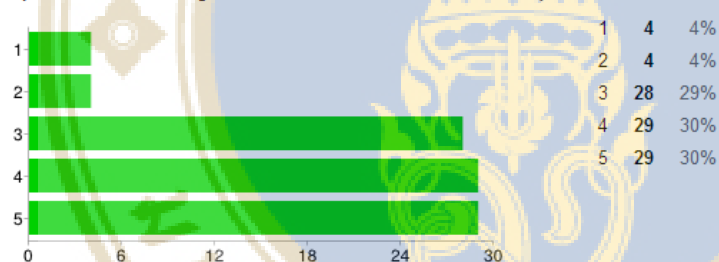
1) ความสะอาดของน้ำแข็ง [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



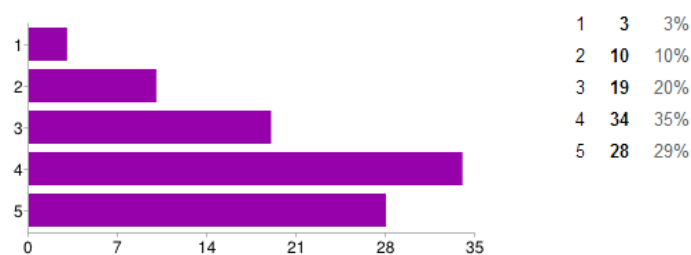
2) ความสะดวกในการหาซื้อ [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



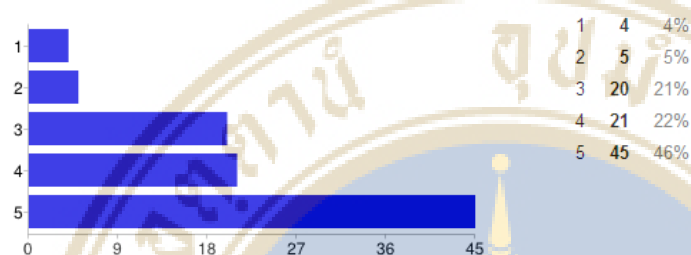
3) ราคาที่เหมาะสม [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



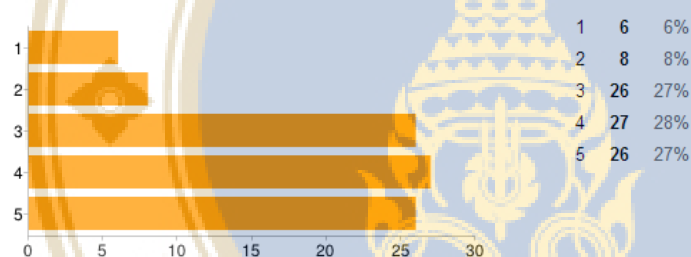
4) ปริมาณน้ำแข็งที่เหมาะสม [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



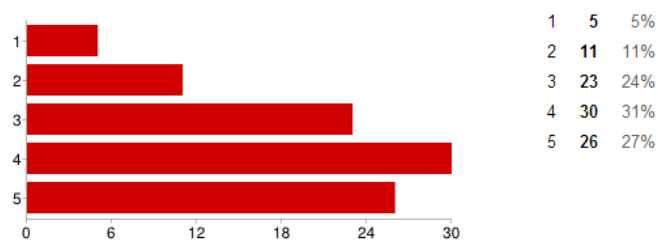
5) ความสะดวกในการซื้อ(สถานที่ตั้ง) [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



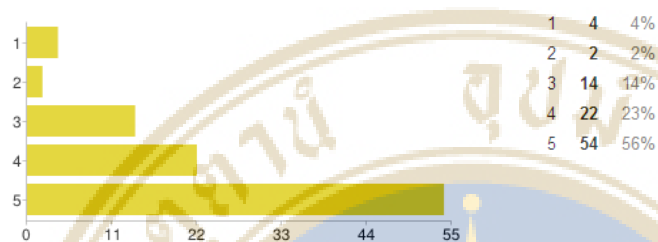
6) การบริการเปิด 24 ชั่วโมง [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]



7) ลักษณะน้ำแข็งตรงตามที่ต้องการ [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]

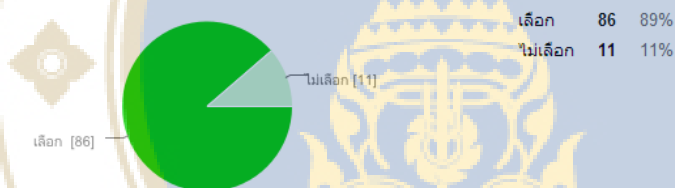


8) ไม่มีกลิ่นเจือปน [ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำแข็ง (เรียงลำดับคะแนน จากมากคือ 5 และ น้อยคือ 1)]

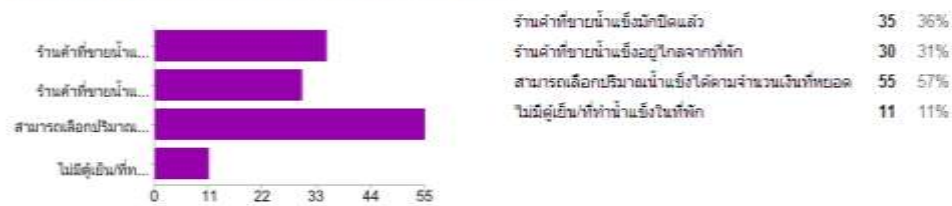


ส่วนที่ 4 เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

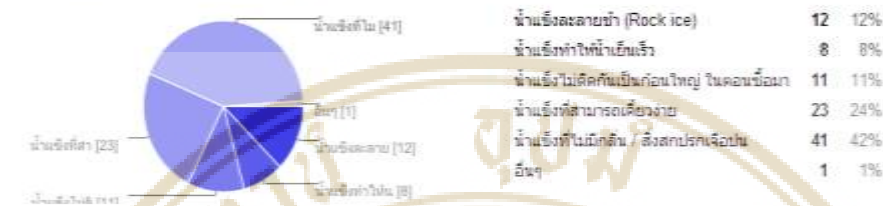
หากมีเครื่องทำน้ำแข็งตลอด 24 ชั่วโมง (รูปแบบเดียวกับเครื่องกดน้ำ) ท่านจะเลือกใช้บริการหรือไม่



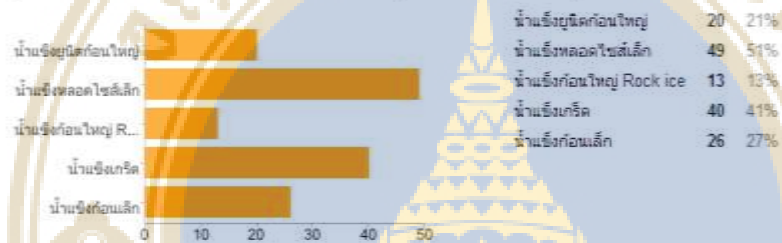
สาเหตุที่ท่านเลือกใช้บริการเพราะอะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



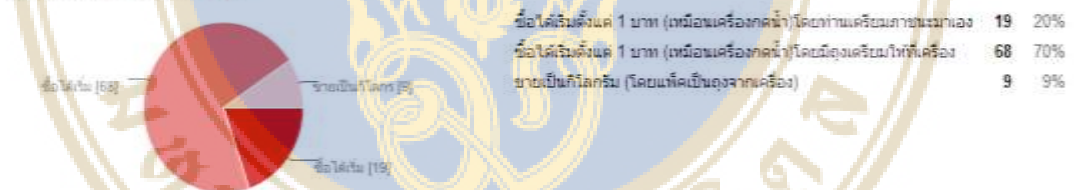
คุณสมบัติน้ำแข็งที่ท่านต้องการซื้อเป็นอย่างไร



รูปแบบของน้ำแข็งที่ท่านต้องการซื้อเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



รูปแบบการซื้อที่ท่านต้องการ



ภาคผนวก ค
บทสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย



คุณสุรศักดิ์ อายุ 64 ปี

อาชีพ พ่อค้าขายข้าวสารอาศัยอยู่ที่แฟลตเคหะ

ปกติใช้บริการตู้น้ำหยดเหรียญทุกวัน เพราะ ราคาถูก และได้เยอะกว่า

เวลามาขายของตอนเช้าจะเอากระติกมาซื้อน้ำแข็งยูนิตจาก 7-11 ใส่วันละ 1 ถัง ถังละ 9 บาทและกด

น้ำดื่มจากตู้หยดเหรียญ หากถ้าเป็นน้ำร้อนจะซื้อเยอะหน่อย

จะเลือกซื้อแต่น้ำแข็งยูนิต เพราะละลายช้ากว่าน้ำแข็งเกรดเล็ก

“ไม่มีถังก็ได้ มีถังก็ดี จะได้ขายดี ถังเหมือนอย่างในห้างตรงผลไม้



คุณผ่อง อายุ 54 ปี

อาชีพแม่ค้าขายหมากพลู, อาศัยอยู่ในบ้านเช่าแถวตลาดสุทธิสาร

ใช้บริการตู้น้ำหยอดเหรียญ, เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญอยู่แล้ว

เวลากินน้ำที่ตลาดจะใส่น้ำกับน้ำแข็งในกระติก

กินทุกวันซื้อน้ำแข็งยูนิต วันละ 2 ถุง ซื้อถุง 8 บาทบ้าง 9 บาทบ้าง ที่ 7/11 หรือ ร้านค้าอื่น

ถ้าขายราคาเท่ากับ 7/11 ยินดีจ่าย

สนใจซื้อ เพราะขายราคาเดียวกันหมด แต่ถ้าราคาแพงกว่านี้ต้องบอกว่าดีกว่าอย่างไร สะอาดกว่าหรือไม่

ซื้อช่วงเช้า

“เลือกซื้อแต่น้ำแข็งยูนิต เพราะละลายกว่า และ สะอาดกว่าด้วย เคยเห็นน้ำแข็งกรวดสกปรก เลยไม่ชอบเลย”

ถุงไม่มีก็ได้ มีก็ดี เพราะก็เอากระติกไปเติมได้



คุณโกชน์ อายุ 62

ผู้จัดการตลาด, แฟลตเคหะ

ใช้บริการตู้น้ำหยดเหรียญ และ เครื่องซักผ้าหยดเหรียญ

ไม่ค่อยน้ำใส่น้ำแข็ง กินเป็นน้ำแช่เย็น

“ถ้าหากกินเหล้าจะกินน้ำแข็งเยอะมาก ซื้อมา 4 ถังอย่างต่ำ ซ้อมเป็นน้ำแข็งยูนิตเพราะละลายช้า กินกับเหล้ากับเบียร์”

กินกับเหล้าราคาแพงเท่าไรก็ยอมจ่าย เพราะเมาแล้ว

“ไม่จำเป็นต้องมีตู้ก็ได้ เอาถุงจากร้านค้าไปใส่เองก็ได้”



คุณน้อย อายุ 22 ปี

ลูกจ้าง, ห้องเช่า

ใช้บริการตู้น้ำหยดเหรียญทุกวัน, เครื่องซักผ้าหยดเหรียญอาทิตย์ละ 2 ครั้ง เพราะราคาถูกกว่า
ปกติที่ร้านจะชื้อน้ำแข็งยูนิตวันละ 2 ถัง



คุณบุญมา อายุ 32 ปี

ลูกจ้าง, ทาวน์เฮ้าส์

ปกติกินน้ำขวด มีกดตู้ น้ำหยอดเหรียญบ้าง

กินน้ำใต้น้ำแข็ง ก็ซื้อน้ำแข็งยูนิตจาก 7/11 หรือไม่กี่ร้านค้า ซื้อมันละ 2 ถุง

ถ้ามีตู้ น้ำแข็งน่าจะดี เดินไปเติมเองง่ายๆ ใกล้เคียง

“ชอบน้ำแข็งยูนิตก่อน ไม่เกี่ยวกับละลายช้ากว่า แต่มันสะอาดกว่า น้ำแข็งเกรดมันสกปรก แต่ถ้าออกมาจากตู้แล้วมันสะอาดกว่าก็โอเค ก็ซื้อ”

น้ำแข็งเกรดจะเอาไว้แช่ของที่ตลาดพอ ไม่เอามาทิน

“ถุงไม่ต้องมีก็ได้ ใส่กระติกก็ได้เพราะมีกระติกน้ำอยู่แล้ว”



คุณรัตนา อายุ 38 ปี

อาชีพ พนักงานบริษัทฯ อาศัยอยู่ บ้านเช่าซอยลาดพร้าว 101

ปกติบริโภคน้ำจากตู้น้ำหยอดเหรียญ และเวลากินน้ำจะต้องใส่น้ำแข็ง

ทำกินที่ตู้เย็นที่บ้าน ชื่อน้ำแข็งตอนมีเพื่อนหรือญาติมาบ้าน

ถ้ามีตู้น้ำแข็งก็อาจจะซื้อ

ซื้อช่วงเย็นหรือวันหยุด

“ชอบน้ำแข็งชนิดก้อน มันละลายช้า”

“ควรมีถุงให้ จะได้ไม่ต้องถือไป”



คุณปรีชา อายุ 42 ปี

อาชีพ ลูกจ้างบริษัทยาอาศัยอยู่ที่ บ้านเช่า

ที่บ้านบริโภคน้ำจากตู้ น้ำหยอดเหรียญ แต่ไม่ใช่คนกด ภรรยาเป็นคนจัดการ

กินน้ำแข็งทุกวัน ซื้อทุกวันวันละมากกว่า 2 ถุง

ซื้อจากร้านค้า

กินร่วมกับสุรา

ถ้ามีตู้ น้ำแข็งน่าจะดี เดินไปเติมเองง่ายๆ ใกล้เคียง

ซื้อช่วงเย็นหรือวันหยุด

“ชอบน้ำแข็งยูนิตก้อน มันละลายช้า”

“ถุงไม่ต้องมีก็ได้ ใส่กระติกก็ได้เพราะมีอยู่แล้ว”

ภาคผนวก ง
การสำรวจความต้องการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย

วิธีการสำรวจ	ตั้งตู้จำลอง (Mock up) เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มละน้ำแข็งหยอดเหรียญในพื้นที่ที่มีตู้จำหน่ายน้ำดื่มเดิมอยู่แล้ว และติดตั้งกล้องวงจรปิดเพื่อบันทึกพฤติกรรมผู้บริโภค
สถานที่ตั้ง	ศูนย์ อพาร์ทเมนต์ มีจำนวนห้องพักประมาณ 50 ห้อง
ที่ตั้ง	ซอยอุดมสุข 5 สุทธิสาร อยู่ด้านหลังตลาดเมืองไทยภัทร
ทางเข้าออก	สามารถเดินออกถนนใหญ่ได้ และขับรถเข้าได้จากฝั่งสุทธิสาร
ข้อมูลทั่วไป	• ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นพนักงานออฟฟิศระดับปฏิบัติการ หรือ คนต่างจังหวัดที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ • ได้หอพักไม่มีร้านขายของชำ และบริเวณใกล้เคียงมี 7-11 จำนวน 3 สาขา และ Lotus Express 1 สาขา • วันที่สำรavnน้ำแข็งที่จำหน่ายในเทสโก้โลตัสหมด และเครื่องจำหน่ายน้ำแข็งแบบอัตโนมัติใน 7-11 เสีย • เป็นสถานที่ที่มีรายได้จากการจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ และให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญสูง • กลางวันลูกค้าที่ใช้บริหารเครื่องกदन้ำหยอดเหรียญ คือ พ่อค้าแม่ค้าที่ขายของอยู่ในตลาด • ช่วงเย็นจนถึงค่ำ ลูกค้าที่ใช้บริหารเครื่องกदन้ำหยอดเหรียญ คือ ผู้ที่อาศัยในหอพัก
ระยะเวลาสำรวจ	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 เวลา 9.00 น.- วันที่ 2 พฤศจิกายน /2557 เวลา 16.00 น.
ผลการสำรวจ	ใน 1 ชั่วโมงจะมีคนสนใจประมาณ 2-4 คน
ผลจากการ	มีคนสนใจสอบถามวันที่จะมาตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งที่แน่นอน

สอบถามพนักงาน ดูแลอาคาร	
ผลจากการ สอบถามผู้ที่เข้า มาสนใจเครื่อง	พบว่าทั้งแม่ค้าและพ่อค้า วินมอเตอร์ไซด์ในพื้นที่ใกล้เคียงและ คนที่อาศัย ในหอพักเอง



ภาพแสดงการติดตั้งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็ง Mock up และกล้องวงจรปิด



ภาพแสดงบริเวณรอบอพาร์ทเมนต์ ศูนย์



ภาพแสดงความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย

ภาคผนวก จ

การสำรวจความต้องการบริโภคของกลุ่มเป้าหมาย B2B โดยการสัมภาษณ์

■ ชื่อ คุณสาโรจน์ ทองมี

- อาชีพ คนกลางในการซื้อเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบขวดเหรียญ และเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญไปจำหน่ายต่อเขตพื้นที่ต่างจังหวัด เช่น พิจิตร นครสวรรค์
- ซื้อเครื่องจำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญประเภทต่างๆจากบริษัทพัฒนา ดิจิตอล ซิสเต็ม ประมาณ 30-50 เครื่อง/เดือน
- สนใจซื้อเครื่องถ้าเห็นการทำงานของเครื่องและหน้าตาเครื่อง
- ถ้าสั่งจะสั่งประมาณ 4 เครื่อง/เดือน

■ ชื่อ คุณดำ รัตนวงศ์

- นักธุรกิจรายย่อย ลูกค้าเดิม ซื้อเครื่องไปจัดจำหน่ายต่อแก่ลูกค้ารายย่อย
- อาชีพ คนกลางในการซื้อเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบขวดเหรียญ และเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญไปจำหน่ายต่อในเขตปริมณฑล
- สั่งเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญประมาณ 12 เครื่อง/เดือน
- สนใจซื้อเครื่องถ้ามีหลักฐานว่าเครื่องสามารถสร้างรายได้และคืนทุนได้ตามเวลาที่กำหนด (1 ปี 1 เดือน)
- ถ้าสั่งจะสั่งประมาณ 3 เครื่อง

■ ชื่อ คุณสร้อยมาศ ศิริสูงเนิน

- นักธุรกิจรายย่อย ลูกค้าใหม่ เจ้าของหอพัก อพาร์ทเมนต์ ที่ยังไม่มีเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญให้บริการ
- อาชีพ เจ้าของหอพักอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ที่จังหวัดนครราชสีมา แถบสถานศึกษา
- สนใจซื้อเครื่องถ้าได้ลองแล้วพบว่าเครื่องสามารถสร้างรายได้และคืนทุนได้ตามเวลาที่กำหนด (1 ปี 1 เดือน)
- ถ้าสั่งจะสั่งซื้อ 1 เครื่อง

ภาคผนวก จ

ตารางแสดงการคำนวณรายได้ของเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญเปรียบเทียบกับเครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งแบบหยอดเหรียญ

	เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ	เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มและน้ำแข็งหยอดเหรียญ	
ราคา/เครื่อง	30,000 บาท	180,000 บาท	
สินค้าที่ให้บริการ	น้ำดื่ม	น้ำดื่ม	น้ำแข็ง
ประมาณการปริมาณขาย/วัน	วันละ 100 ลิตร	วันละ 100 ลิตร	วันละ 50 กิโลกรัม
ประมาณการปริมาณขาย/เดือน	เดือนละ 3,000 ลิตร	เดือนละ 3,000 ลิตร	เดือนละ 1,500 กิโลกรัม
ราคาจำหน่ายสินค้า	น้ำลิตรละ 1 บาท	น้ำลิตรละ 1 บาท	น้ำแข็งกิโลกรัมละ 7 บาท
รายได้เฉลี่ย/เดือน	3,000 บาท	3,000 บาท	10,500 บาท
		รวม 13,500 บาท	
ระยะเวลากืนทุน	10 เดือน	1 ปี 1 เดือน	
รายได้ ระยะเวลา 7 ปี	252,000 บาท	1,218,000	
กำไร	222,000 บาท	1,038,000 บาท	