

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ
เครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค “MISSII JEWELRY”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ
เครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค “MISSII JEWELRY”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 24 เมษายน พ.ศ. 2557



นางสาวชฎานิชฐ์ โกมุท
ผู้วิจัย

รองศาสตราจารย์ชนพล วีรสา,
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

พันธ์ณภัทร์ เสวตภาณุวงศ์,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรรณพ ต้นละมัย, Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ธเนศ สำเร็จเวทย์,
M.B.A
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเครื่องประดับแหวน เปลี่ยนหัวเสริมโชค “MISSII JEWELRY” ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาหาข้อมูลและโอกาสความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจเครื่องประดับในรูปแบบที่แตกต่างจากเครื่องประดับทั่วไป เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจเครื่องประดับ และสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนและดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งสามารถประสบความสำเร็จได้ในอนาคต

ทางคณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการและคณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชนพล วีราสา อาจารย์กฤษกร สุขเวชวรกิจ อาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ และอาจารย์ชเนศ สำรังเวทย์ ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้รายงานศึกษาอิสระฉบับนี้เกิดขึ้นมาได้ ขอขอบพระคุณอาจารย์สนธยา ปันสุภา เจ้าของโรงเรียนออกแบบเครื่องประดับ ที่กรุณาให้คำปรึกษาด้านการออกแบบเครื่องประดับ ขอขอบพระคุณ คุณนพพร โกมุก ที่กรุณาให้คำปรึกษาด้านโหราศาสตร์ และขอขอบพระคุณ คุณกิตติยา บุญจอม ที่กรุณาให้คำปรึกษาและคำแนะนำทางด้านการตลาด ขอขอบคุณทีมช่างฝ่ายผลิตของโรงหล่อวีอาร์ที่ให้คำปรึกษาทางด้านการผลิต

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญตลอดมา ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ ในสาขาวิชาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรมทุกท่านที่สละเวลาแบ่งปันและแลกเปลี่ยนข้อมูลอันมีประโยชน์ เพื่อใช้ในการทำสารนิพนธ์ ตลอดจนคณาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้และคำปรึกษา ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ให้ความสะดวกในการทำสารนิพนธ์ ขอขอบคุณวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่เอื้อเฟื้ออุปกรณ์และสถานที่ในการทำสารนิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ชฎานิชญ์ โกมุก

บทสรุปผู้บริหาร

MISSII JEWELRY ดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ออกแบบ ผลิต และจัดจำหน่าย เครื่องประดับเงินแฟชั่นที่เน้นการออกแบบที่ทันสมัย ประดับด้วยพลอยสีแท้และพลอยเทียม (CZ) ซึ่ง MISSII JEWELRY เริ่มจัดตั้งขึ้น โดยมีผู้ร่วมก่อตั้งและลงทุนในการทำธุรกิจทั้งหมด 3 คน ใน ส่วนของการผลิตนั้น จะใช้ทีมช่างผู้ผลิตที่มีฝีมือและความเชี่ยวชาญในการผลิตจากบริษัท เอวิอี จิวเวลรี่ จำกัด ซึ่งเป็นธุรกิจเดิมของครอบครัว ที่เปิดดำเนินการมาแล้วกว่า 7 ปี โดยทาง MISSII JEWELRY ได้เห็นถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้อเครื่องประดับของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในปัจจุบัน โดย นิยมเลือกซื้อเครื่องประดับแฟชั่นมากขึ้น แต่ยังคงมีมูลค่าและมีรูปแบบดีไซน์ที่แตกต่าง มีเอกลักษณ์ จึงทำให้ MISSII JEWELRY มองเห็นโอกาสในการเข้ามาดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ออกแบบ ผลิต และจำหน่ายเครื่องประดับเงินที่เน้นดีไซน์ในรูปแบบที่แตกต่างและโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ให้ต่างจากแบรนด์ที่มีอยู่เดิมและให้สอดคล้องกับแนวโน้มความนิยมในปัจจุบัน ประดับด้วยพลอย สีแท้และพลอยเทียม (CZ) เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับเครื่องประดับ และเพื่อตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคในปัจจุบันให้มากที่สุด

นอกจากนี้ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ในปัจจุบันให้ความสนใจในด้านความเชื่อทาง โหราศาสตร์เป็นอย่างมาก ซึ่งเห็นได้จากการมีพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าประเภท เครื่องประดับเพื่อความสบายใจมากขึ้น ทาง MISSII JEWELRY จึงนำด้านความเชื่อทางด้าน โหราศาสตร์ โดยเฉพาะความเชื่อเรื่อง “สี” เข้ามาเชื่อมโยงกับเครื่องประดับเพื่อการเสริมโชคด้าน ต่างๆ ซึ่งจะดึงดูดให้ลูกค้ามาสนใจในแบรนด์และสินค้าของ MISSII JEWELRY มากขึ้น

MISSII JEWELRY มีรูปแบบธุรกิจโดยเป็นผู้ออกแบบ ผลิตและจำหน่ายสินค้าเครื่อง ประดับที่เป็นเครื่องประดับทำมาจากเงินแท้ (925) ที่ประดับด้วยอัญมณีแท้ หรืออัญมณี (CZ) โดย เน้นความแตกต่างเรื่องดีไซน์ แต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยเป็นแบรนด์ แรกในการนำเสนอนวัตกรรมใหม่ด้วยการออกแบบและผลิตเครื่องประดับด้วยรูปแบบของการ เปลี่ยนหัวแหวนมาประยุกต์เข้ากับความเชื่อเรื่องพลอยสี เพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้แตกต่างจาก เครื่องประดับที่มีอยู่เดิมในตลาด และมีการนำรูปแบบของดอกไม้มาใช้สำหรับสื่อความหมายถึง ผู้หญิงที่มีบุคลิกแตกต่างกัน เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเลือกซื้อและสวมใส่เครื่องประดับ จากพลอยสี ที่สามารถปรับเปลี่ยนหัวพลอยตามสีตามที่ตนเองต้องการและเหมาะสมกับโอกาสต่างๆ

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

รวมถึงสามารถส่งเสริมดวงชะตาและเสริมสิริมงคลให้กับตนเองตามหลักโหราศาสตร์ โดย MISSII JEWELRY จะจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงผ่านทางหน้าร้าน งานแสดงสินค้า Pop up store และช่องทางออนไลน์ อีกทั้งจะมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพตั้งแต่การออกแบบ การผลิต ตลอดจนการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ มีความเชื่อมั่นและพึงพอใจสูงสุด และเกิดการยอมรับในแบรนด์ ตลอดจนมีความจงรักภักดีต่อตราสินค้าในที่สุด

ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีการบริหารจัดการเป็นไปอย่างมีระบบ โดยกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่อย่างชัดเจน และจัดทำแผนปฏิบัติการดำเนินงาน ทำให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

ธุรกิจ MISSII JEWELRY จะใช้เงินลงทุนจากเงินทุนจดทะเบียน 661,000 บาท โดยแหล่งเงินทุนทั้งหมดจะมาจากส่วนของเจ้าของทั้ง 3 คน ซึ่งคาดว่าธุรกิจจะมีกำไรสุทธิในปีแรก 1,450,336 บาท และ 4,682,976 บาท ในปีที่ 5 โดยมีมูลค่าโครงการปัจจุบัน (NPV) 7,998,420 บาท มีอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) สูงถึง 260.32% และมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 5.37 เดือน ซึ่งถือว่าธุรกิจมีการคืนทุนค่อนข้างเร็ว ทำให้มีความเสี่ยงในการธุรกิจค่อนข้างต่ำ สำหรับยอดขายที่จุดคุ้มทุนของธุรกิจ MISSII JEWELRY คือ 251,775 บาทต่อเดือน โดยที่มีจำนวนการขายขั้นต่ำสำหรับแหวน 112 วงต่อเดือน และต่างหู 56 คู่ต่อเดือน จากการประเมินผลตอบแทนได้รับการดำเนินธุรกิจนี้ ทำให้เครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค ภายใต้แบรนด์ MISSII JEWELRY เป็นธุรกิจที่น่าลงทุนเป็นอย่างมาก เนื่องจากธุรกิจสามารถทำกำไรเติบโตได้ต่อเนื่องและยั่งยืน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	1
1.1 แนวคิดและโอกาสทางธุรกิจ	1
1.2 รูปแบบธุรกิจ	4
1.3 ขั้นตอนในการดำเนินการและการบริการของธุรกิจ MISSII JEWELRY	5
1.3.1 ขั้นตอนกระบวนการผลิตเบื้องต้น	5
1.3.2 ขั้นตอนการสั่งซื้อและการบริการของ MISSII JEWELRY	5
1.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ ราคา และช่องทางการจัดจำหน่าย	6
1.4.1 ตราสินค้า	7
1.4.2 สโลแกน	7
1.4.3 ผลิตภัณฑ์	8
1.4.4 ราคา	9
1.4.5 ช่องทางการจัดจำหน่าย	9
1.5 คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจาก MISSII JEWELRY	10
บทที่ 2 การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	11
2.1 รายละเอียดบริษัท MISSII JEWELRY	11
2.2 โครงสร้างการจัดตั้งองค์กร	11

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.3 บทบาทหน้าที่ของบุคลากรในการบริหารธุรกิจ	13
2.3.1 แผนกออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์	13
2.3.2 แผนกการขายและการตลาด	13
2.3.3 แผนกการเงิน	13
บทที่ 3 แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	14
3.1 วิสัยทัศน์	14
3.2 พันธกิจ	14
3.3 เป้าหมายทางธุรกิจ	15
3.4 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	15
3.5 แผนการดำเนินงาน	16
บทที่ 4 สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	21
4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	21
4.2 การคำนวณอัตราการจ่ายภาษี	30
4.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	30
4.4 ประมาณการงบกระแสเงินสด	33
4.5 ประมาณการงบดุล	35
4.6 การวิเคราะห์ทางการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุน	37
4.7 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	38
บทที่ 5 ข้อเสนอแนะในการลงทุน	39
5.1 บทสรุปในการลงทุนธุรกิจ MISSII JEWELRY	39
5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน	40
บรรณานุกรม	41
ภาคผนวก	42
ภาคผนวก ก แบบสอบถามเรื่องทัศนคติในการซื้อและสวมใส่เครื่องประดับ	43
ประวัติผู้วิจัย	49

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงการเลือกสีตามหลักโหราศาสตร์ในชีวิตประจำวัน	3
2	แสดงราคาเครื่องประดับของแบรนด์ MISSII JEWELRY	9
3	แสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY	19
4	แสดงสัดส่วนของผู้ถือหุ้น	21
5	แสดงแหล่งที่มาของเงินลงทุน	22
6	แสดงความสามารถในการผลิตสูงสุด (ต่อเดือน)	24
7	แสดงปริมาณการขาย/ผลิต (ต่อปี)	24
8	แสดงราคาขายต่อหน่วย	25
8	แสดงยอดขาย (ต่อปี)	25
10	แสดงรายได้ต่อปี	26
11	แสดงต้นทุนต่อหน่วย	26
12	แสดงค่าแรงงานในการขายและบริหาร	27
13	แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)	27
14	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ต่อปี)	29
15	แสดงอัตราการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล	30
16	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	31
17	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	33
18	แสดงประมาณการงบดุล	35
19	แสดงอัตราส่วนทางการเงิน	38

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงรูปแบบธุรกิจของเครื่องประดับ MISSII JEWELRY	6
2	แสดงตราสินค้าแบรนด์ MISSII JEWELRY	7
3	แสดงตัวอย่างแหวนเปลี่ยนหัวแบรนด์ MISSII JEWELRY	8
4	แสดงตัวอย่างต่างหูแบรนด์ MISSII JEWELRY	9
5	แสดงโครงสร้างองค์กรแบรนด์ MISSII JEWELRY	12
6	แสดงแผนการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY	16
7	แสดงสัดส่วนเงินลงทุนในธุรกิจ MISSII JEWELRY	22

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

1.1 แนวคิดและโอกาสทางธุรกิจ

เนื่องจากธุรกิจเดิมของครอบครัว เริ่มมาจากธุรกิจโรงหล่อวอเตอร์ที่ดำเนินการและมีทีมช่างผู้ผลิตที่มีฝีมือและมีความเชี่ยวชาญในการผลิต มาเป็นเวลายาวนานกว่า 20 ปี โดยรับผลิตเฉพาะเครื่องประดับอัญมณีแท้ ซึ่งส่วนของตัวเรือนผลิตมาจากทองและเงิน ประดับด้วยพลอยแท้เท่านั้น ต่อมาต้องการที่จะขยายฐานลูกค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและเพื่อให้ลูกค้าทั้งใหม่และเก่าสามารถเข้าถึงได้มากและง่ายขึ้น จึงทำการเปิดหน้าร้านชื่อ เอวีอี จิวเวลรี่ ที่ตึกจิวเวลรี่ เทรค เซ็นเตอร์ ในย่านสีลม ซึ่งเป็นแหล่งการค้าเครื่องประดับอัญมณีแห่งใหญ่ในประเทศไทย โดยเปิดดำเนินการมาแล้ว เป็นระยะเวลากว่า 7 ปี หน้าร้านนี้จะใช้เป็นสถานที่ที่รับทั้งงานผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องประดับที่ผลิตเองให้แก่ลูกค้าโดยตรง แต่ยังคงเป็นเครื่องประดับแท้ ตัวเรือนทองและเงิน แต่ด้วยปัญหาเศรษฐกิจที่ซบเซาในปัจจุบัน อีกทั้งการเมืองและสังคมที่ไม่มีความแน่นอน ทำให้ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนไป มีการใช้จ่ายอย่างประหยัดมากขึ้น มีแนวโน้มที่จะซื้อเครื่องประดับอัญมณีแท้ลดลง และด้วยกระแสแฟชั่นที่มาแรงในปัจจุบัน ผู้บริโภคจึงหันมาสนใจและนิยมเครื่องประดับแฟชั่นกันมากขึ้น ธุรกิจจึงต้องมีการปรับส่วนของการผลิต โดยเพิ่มวัตถุดิบจากโลหะอื่นๆ ที่มีราคาถูกกว่าทองหรือเงิน เช่น อลูมิเนียม ทองเหลืองบรอนซ์ ซิลเวอร์พลาส และเริ่มมีการนำพลอยเทียม (CZ) มาใช้ในการประดับ เพราะมีราคาถูกและคุ้มค่ากว่า แต่ความสวยงามยังคงเทียบเท่ากับพลอยแท้ จึงได้ปรับตัวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องประดับแท้และเทียมต่างๆ ในเวลาต่อมา

จากกระแสแฟชั่นในปัจจุบันและพฤติกรรมในการเลือกซื้อเครื่องประดับของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป โดยนิยมหันมาเลือกซื้อเครื่องประดับแฟชั่นมากขึ้น แต่เน้นการมีมูลค่าและรูปแบบดีไซน์ที่แตกต่างจากรูปแบบที่มีอยู่เดิม (จากแบบสอบถามเรื่องทัศนคติในการซื้อและสวมใส่เครื่องประดับ) รวมถึง พฤติกรรมของกลุ่มผู้หญิงไทยวัยทำงานในปัจจุบัน มีการดำเนินชีวิตประจำวันที่เปลี่ยนไป ซึ่งมักเป็นคนที่เมื่อไม่ชอบใช้สิ่งของหรือสวมใส่อะไรซ้ำๆ ชอบเปลี่ยนเครื่องประดับบ่อยๆ ชอบทำทุกอย่างเพื่อความสวยงาม และชอบทำให้ตนเองเป็นคนที่ไม่โดดเด่นในสังคม แต่เครื่องประดับที่มีอยู่ในท้องตลาดทั่วไป ยังคงมีรูปแบบที่คล้ายๆกัน ไม่มีความแตกต่าง

เฉพาะตัว จึงทำให้มองเห็นโอกาสในการต่อยอดเป็นธุรกิจใหม่ โดยที่จะออกแบบ ผลิตและจำหน่าย เครื่องประดับให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันให้มากที่สุด และจะเน้นการสร้าง ความแตกต่างโดดเด่นจากแบรนด์ที่มีอยู่เดิม โดยที่ยังใช้ฐานการผลิตเดิมที่มีความเชี่ยวชาญในการ ผลิต เป็นที่ยอมรับในเรื่องมาตรฐานสินค้า ดังนั้น จึงเกิดเป็นธุรกิจใหม่ขึ้นมา ภายใต้แบรนด์ที่ชื่อว่า MISSII JEWELRY

ในการที่จะสร้างความแตกต่างในเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้น ทาง MISSII JEWELRY จึง ออกแบบเครื่องประดับ โดยการดีไซน์รูปแบบของแหวนที่ประดับด้วยพลอยสี ให้สามารถเปลี่ยน หัวแหวนเป็นพลอยสีอื่นได้ โดยที่ยังใช้ตัวเรือนเป็นวงเดิม เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถปรับเปลี่ยน ให้เข้ากับสไตล์การแต่งตัวในแต่ละวันได้ ซึ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการของสาวซีเบ๊อ ไม่ชอบ ใช้สิ่งของซ้ำเดิม และชอบเป็นคนที่ไม่โดดเด่นในหมู่เพื่อน นอกจากนี้ MISSII JEWELRY ยังนำความ เชื่อทางด้านโหราศาสตร์เรื่อง “สี” ที่ใช้เสริมโชค (ดังตารางที่ 1) มาเชื่อมโยงเข้ากับแหวนเปลี่ยนหัว ที่ประดับด้วยพลอยสี เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่ในปัจจุบัน โดยเฉพาะกลุ่มคนวัยทำงานให้ความสนใจใน ด้านความเชื่อทางโหราศาสตร์เป็นอย่างมาก และเริ่มให้ความสนใจในการใช้ “สี” เพื่อเสริม อำนาจบารมีและเสริมสิริมงคลให้กับตนเองมากขึ้น โดยเชื่อว่าการใช้ “สี” ที่ถูกโฉลกกับตนเองนั้น สามารถนำมาสนับสนุนส่งเสริมความเจริญรุ่งเรืองก้าวหน้าและโชคชะตาให้ดีขึ้น เช่น ในเรื่องของการงาน ความรัก ความร่ำรวย และสุขภาพ เป็นต้น และเป็นการเสริมสร้างให้เกิดความมั่นใจในการ ดำเนินชีวิตประจำวันอีกด้วย ทาง MISSII JEWELRY จึงมองเห็นโอกาสในการนำความเชื่อด้าน “สี” เข้ามาประยุกต์ใช้กับเครื่องประดับ เพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้ามากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 1 แสดงการเลือกสีตามหลักโหราศาสตร์ในชีวิตประจำวัน

ด้านการศึกษา เสริมโชค วันเกิด	(บริวาร) สง่าราศีคน ใกล้ชิดรัก	(อายุ) สุขภาพ แข็งแรง อายุยั่งยืน	(เดช) พลัง อำนาจ อิทธิพล	(ศรี) ความร่ำรวย โชคลาภ พลังของ ความดี	(มูละ) ความมั่นคง ทาง ทรัพย์สิน	(อุตสาหะ) พลังในการ ทำงาน	(มนตรี) ความช่วยเหลือ ผู้ใหญ่อุปถัมภ์	(กาลกิณี) ความ อัปมงคล อุปสรรค ปัญหา
วันอาทิตย์	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน
วันจันทร์	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน	แดง
วันอังคาร	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน	แดง	ขาว เหลือง
วันพุธ	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู
วันพฤหัสบดี	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง
วันศุกร์	ฟ้า น้ำเงิน	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา
วันเสาร์	ดำ ม่วง	ส้ม	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำเงิน	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว
วันพุธ (กลางคืน)	ใส น้ำตาล เทา	ฟ้า น้ำ เงิน	แดง	ขาว เหลือง	ชมพู	เขียว	ดำ ม่วง	ส้ม

นอกจากนั้น MISSII JEWELRY ยังมีข้อได้เปรียบในเรื่องต้นทุนอีกด้วย เนื่องจากทางโรงงานมีสต็อกพลอยสีแท้เป็นจำนวนมากที่ยังไม่ได้นำไปใช้ในการผลิต ซึ่งสามารถนำมาออกแบบประยุกต์ใช้กับเครื่องประดับได้ จึงสามารถบริหารและควบคุมต้นทุนให้ต่ำ และสร้างกำไรให้สูงขึ้นได้

ดังนั้น จึงเป็นโอกาสของธุรกิจ MISSII JEWELRY ที่จะนำเสนอสินค้าเครื่องประดับที่นำนวัตกรรมรูปแบบแหวนเปลี่ยนหัว มาประยุกต์เข้ากับความสำเร็จเรื่องพลอยสี โดยจะเน้นทั้ง Differentiate และ Low Cost เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับเครื่องประดับ และตอบโต้ภัยกับความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด ซึ่งจะสามารถสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า ทำให้ธุรกิจมีผลกำไรอย่างต่อเนื่องและเติบโตอย่างยั่งยืน

1.2 รูปแบบธุรกิจ

MISSII JEWELRY เป็นแบรนด์เครื่องประดับแฟชั่น ซึ่งดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ออกแบบ ผลิต และจำหน่ายเครื่องประดับ โดยใช้วัตถุดิบเป็นตัวเรือนเงินแท้ (925) ประดับด้วยอัญมณีพลอยสีแท้ หรืออัญมณีเทียม เช่น CZ เป็นต้น และเน้นการสร้างความแตกต่างในเรื่องของดีไซน์ที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า โดยการใช้รูปแบบของการเปลี่ยนหัวแหวน สามารถปรับเปลี่ยนหัวแหวนได้ตามต้องการ เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ชอบใส่เครื่องประดับที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามวันเวลาและโอกาสต่างๆ ซึ่งหัวแหวนมีการออกแบบเป็นรูปดอกไม้ เพื่อเป็นตัวแทนในการสื่อความหมายของผู้หญิงที่มีบุคลิกแตกต่างกัน รวมทั้งยังนำเสนอศาสตร์ความเชื่อเรื่องสี มาถ่ายทอดและประยุกต์ใช้กับเครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัว เพื่อการเสริมโชคและสิริมงคลให้กับผู้สวมใส่เครื่องประดับ

MISSII JEWELRY ยังมีการออกแบบ ผลิต และจำหน่ายต่างหู ซึ่งทำด้วยเงินแท้ (925) ประดับด้วยอัญมณีพลอยสีแท้ หรืออัญมณีเทียม (CZ) โดยดีไซน์ออกมาในรูปแบบของดอกไม้ เช่นเดียวกัน เพื่อให้เป็นตัวเลือกในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค และสามารถจัดเป็นเซตคอลเลกชันเดียวกันกับแหวนเปลี่ยนหัวได้อีกด้วย

นอกจาก MISSII JEWELRY จะมีการผลิตและออกแบบเครื่องประดับที่มีคุณภาพและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวแล้ว ทาง MISSII JEWELRY ยังจำหน่ายเครื่องประดับในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ และจัดจำหน่ายผ่านช่องทางที่หลากหลายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเกิดความภักดีต่อตราสินค้า

1.3 ขั้นตอนในการดำเนินการและการบริการของธุรกิจ MISSII JEWELRY

1.3.1 ขั้นตอนกระบวนการผลิตเบื้องต้น

- 1.3.1.1 ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด
- 1.3.1.2 คัดเลือกวัตถุดิบในการผลิตและตรวจสอบคุณภาพ เพื่อเตรียมจัดส่งให้โรงงานผลิต
- 1.3.1.3 ส่งวัตถุดิบในการผลิตให้โรงงานเพื่อเริ่มกระบวนการผลิต
- 1.3.1.4 รับสินค้าที่ผลิตจากโรงงานและนำมาตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนทำการเก็บในสต็อกสินค้า
- 1.3.1.5 จัดเก็บสินค้าในสต็อกสินค้าและจำหน่ายผ่านทางช่องทางต่างๆ
- 1.3.1.6 เก็บข้อมูลของลูกค้าที่ซื้อสินค้าไว้ในฐานข้อมูล เพื่อเป็นข้อมูลทางด้านการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

1.3.2 ขั้นตอนการสั่งซื้อและการบริการของ MISSII JEWELRY

- 1.3.2.1 ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าของแบรนด์ MISSII JEWELRY ผ่านทางช่องทางต่างๆ ได้แก่ หน้าร้านอยู่ภายในตึก Jewelry Trade Center ย่านสีลม, งานออกบูธ Pop up store, Facebook, Instagram และเว็บไซต์ โดยที่ลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบดอกไม้ และพลอยสีตามต้องการได้
- 1.3.2.2 เมื่อ MISSII JEWELRY ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้ว จะทำการตรวจสอบสต็อกสินค้า
 - ในกรณีที่สินค้ายังไม่มีในสต็อก ทาง MISSII JEWELRY จะทำการส่งข้อมูลให้กับทางโรงงานเพื่อทำการผลิต โดยจะผ่านขั้นตอนของการหล่อ ขัด แต่ง ฟิง ขัดเงา และชุบ ซึ่งขั้นตอนการผลิตนี้จะใช้เวลา 7 วัน
 - ในกรณีที่มีสินค้าในสต็อกสินค้า ซึ่งตรงตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าอยู่แล้ว ทาง MISSII JEWELRY ก็สามารถเตรียมจัดส่งสินค้าได้ทันที
- 1.3.2.3 นำสินค้ามาตรวจสอบรายละเอียดและคุณภาพอีกครั้งก่อนส่งมอบให้ลูกค้า ถ้าสินค้าตรงตามเกณฑ์และมาตรฐาน ก็จะนำสินค้ามาบรรจุลงกล่องที่มีการกันกระแทก เพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าที่สมบูรณ์ ไม่มีการแตกหักระหว่างการขนส่ง

1.3.2.4 จัดส่งสินค้าผ่านไปรษณีย์ไทย โดยลูกค้าจะได้รับสินค้าภายใน 3 วัน นับจากวันที่ทำการจัดส่ง ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามเวลาแน่นอน



ภาพที่ 1 แสดงรูปแบบธุรกิจของเครื่องประดับ MISSII JEWELRY

1.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ ราคา และช่องทางการจัดจำหน่าย

ทาง MISSII JEWELRY ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น และออกแบบตราสินค้าให้เป็นที่จดจำได้ง่าย เพื่อให้ชื่อแบรนด์และสินค้าเครื่องประดับของ MISSII JEWELRY อยู่ในใจอยู่ผู้บริโภค รวมถึงกำหนดรูปแบบช่องทางการจำหน่ายเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง

1.4.1 ตราสินค้า

ตราสินค้าของ MISSII JEWELRY (ดังภาพที่ 2) ได้ถูกออกแบบมาโดยใช้ลายมือของเจ้าของผู้ก่อตั้งเอง เพื่อแสดงให้เห็นว่า ทาง MISSII JEWELRY ใส่ใจในรายละเอียดและส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคด้วยความตั้งใจ และเลือกใช้สีสีดำและขาว แสดงถึงความเรียบง่าย เพื่อเน้นการสื่อความหมายถึงการเป็นแบรนด์เครื่องประดับที่เรียบง่าย แต่มีความสวยงามและแฝงไปด้วยความน่าค้นหาที่ซ่อนอยู่



ภาพที่ 2 แสดงตราสินค้าแบรนด์ MISSII JEWELRY

การตั้งชื่อแบรนด์ว่า “Missii” นั้น เป็นคำที่ผู้บริโภคสามารถจดจำได้ง่าย และมีคำว่า “Miss” ซึ่งตรงกับความหมายในภาษาไทยว่า “ผู้หญิง” จึงสามารถบ่งบอกถึงการเป็นแบรนด์เครื่องประดับที่ออกแบบมาเพื่อผู้หญิงโดยเฉพาะ และใช้รูปเพชรวางบนตัวอักษร “i” ทำให้สื่อได้ถึงผลิตภัณฑ์ว่าเป็นแบรนด์เกี่ยวกับเครื่องประดับได้อย่างดี

1.4.2 สโลแกน

MISSII JEWELRY ได้ตั้งสโลแกนขึ้นมา โดยใช้ประโยค “Make your lucky days with MISSII JEWELRY” ซึ่งแปลว่า “ดำเนินชีวิตประจำวันให้โชคดีด้วยเครื่องประดับ MISSII JEWELRY” เพื่อเป็นการเน้นย้ำจุดขายของสินค้าและบุคลิกภาพของแบรนด์ให้ชัดเจนยิ่งขึ้นว่าเป็นแบรนด์เครื่องประดับในการเสริมโชค

1.4.3 ผลิตภัณฑ์

สินค้าหลักของทางแบรนด์ MISSII JEWELRY ผลิตโดยช่างฝีมือและมีระบบการผลิตที่มีการตรวจสอบคุณภาพในทุกๆ ขั้นตอน ซึ่งประกอบไปด้วยเครื่องประดับ 2 ชนิด ได้แก่

1.4.3.1 แหวน



ภาพที่ 3 แสดงตัวอย่างแหวนเปลี่ยนหัวแบรนด์ MISSII JEWELRY

แหวน ผลิตด้วยงานเงินแท้ (925) ออกแบบเป็นรูปดอกไม้ 4 ดอก คือ ดอกกุหลาบ คาร์เนชั่น ไอริส และลิลลี่ และประดับด้วยอัญมณีพลอยสีแท้ หรืออัญมณีเทียม (CZ) มีการดีไซน์ให้สามารถหมุนเปลี่ยนหัวแหวนพลอยสีได้ สำหรับรูปแบบดอกไม้ที่ออกแบบมานั้น จะใช้เพื่อเป็นสัญลักษณ์แทนผู้หญิงแต่ละสไตล์ ดังนี้

- ดอกกุหลาบ สื่อถึง ความคิดสร้างสรรค์ มีไฟ ใช้ความรู้สึกมากกว่าเหตุผล และเป็นคนกล้า ใส่ใจกับทุกสิ่งที่ทำ
- ดอกคาร์เนชั่น สื่อถึง การเป็นมิตรกับทุกคน ร่าเริง กระตือรือร้น มีพลังงานมากมาย และพูดเก่ง กล้าแสดงออก
- ดอกไอริส สื่อถึง มีเหตุผล ช่างวิเคราะห์ มีเกียรติ และฉลาดหลักแหลม
- ดอกลิลลี่ สื่อถึง สาวหวาน เรียบร้อย ใจเย็น ขี้อาย คนเชื่อถือได้ มีเกียรติ และมีแรงผลักดันให้ทำในสิ่งที่ถูกที่ควรเสมอ

1.4.3.2 ต่างหู



ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างต่างหูแบรนด์ MISSII JEWELRY

ต่างหู ผลิตด้วยเงินแท้ (925) ประดับด้วยอัญมณีพลอยสีแท้ หรืออัญมณีเทียม (CZ) โดยดีไซน์เป็นรูปดอกไม้ได้แก่ ดอกกุหลาบ คาร์เนชั่น ไอริส และลิลลี่ เช่นเดียวกับแหวน

1.4.4 ราคา

การตั้งราคาสินค้าของ MISSII JEWELRY นั้น มาจากการเปรียบเทียบช่วงราคา ของ คู่แข่ง ซึ่งสินค้า MISSII JEWELRY มีการกำหนดราคา ไว้ดังนี้

ตารางที่ 2 แสดงราคาเครื่องประดับของแบรนด์ MISSII JEWELRY

No.	Product	ราคา (บาท)
1	แหวน (วง)	1,800
2	ต่างหู (คู่)	900

1.4.5 ช่องทางการจัดจำหน่าย

MISSII JEWELRY มีการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ 2 รูปแบบ คือ

1.4.5.1 ช่องทาง Offline : ช่องทางนี้ ลูกค้าสามารถเห็นสินค้าจริงและทดลองสินค้าได้ ซึ่งผู้ขายสามารถแนะนำสินค้าแก่ลูกค้าได้โดยตรง จะทำให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าของ MISSII JEWELRY มากขึ้น ดังนั้น จึงเป็นช่องทางที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ได้มาก ทาง MISSII JEWELRY จึงเน้นการใช้ช่องทางนี้เพื่อให้ลูกค้ารู้จักในแบรนด์และตัวสินค้า ซึ่งแบ่งเป็น 2 ช่องทาง คือ

- ทางหน้าร้าน : MISSII JEWELRY เปิดหน้าร้านและวางจำหน่ายสินค้าที่ตึก Jewelry Trade Center (JTC) ย่านสีลม ซึ่งเป็นแหล่งศูนย์กลางธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับที่มีชื่อเสียง ทำให้สามารถสร้างความมั่นใจและการยอมรับจากลูกค้าได้เป็นอย่างดี

- ออกบูธผ่านงานแสดงสินค้า หรือ Pop up store ตามห้างสรรพสินค้า : เป็นแหล่งรวมสินค้าที่ลูกค้าให้ความสนใจเป็นอย่างมากในปัจจุบัน และเป็นช่องทางที่สามารถนำเสนอแบรนด์และแนะนำสินค้าให้ลูกค้าได้รู้จัก สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มาก ซึ่งจะทำให้ได้ฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น รวมถึงสามารถทราบผลตอบรับและรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น

1.4.5.2 ช่องทาง Online : MISSII JEWELRY จะนำเสนอสินค้าผ่านทาง Facebook, Instagram และเว็บไซต์ ซึ่งเป็นช่องทางที่เป็นที่นิยมมากในปัจจุบัน เพราะลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย สะดวกและรวดเร็ว ทำให้ทั้งแบรนด์และสินค้าเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

1.5 คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจาก MISSII JEWELRY

ทาง MISSII JEWELRY นำเสนอเครื่องประดับเงินแฟชั่นที่มีคุณภาพและมีมูลค่าผ่านการออกแบบที่มีเอกลักษณ์และเน้นความแตกต่างจากเครื่องประดับที่มีอยู่ทั่วไป แต่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับจาก MISSII JEWELRY มีดังนี้

- **Value for money** : ลูกค้าจะได้รับสินค้าที่มีความคุ้มค่าเหมาะสมกับราคา
- **คุณภาพสินค้า** : ผลิตด้วยช่างที่มีฝีมือ ทำให้ลูกค้าได้รับชิ้นงานที่มีความละเอียดอ่อนและมีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน
- **Service Mind** : ลูกค้าได้รับสินค้าตรงเวลา มีการบริการหลังการขาย และมีการรับประกันสินค้า รวมถึงให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและสีที่ดูโดดเด่นและเสริมสิริมงคลทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นและไว้วางใจในแบรนด์สินค้า
- **ความพึงพอใจและสบายใจ (ตามความเชื่อ)** : ลูกค้าได้รับสินค้าตามความต้องการและตอบโจทย์ในเรื่องการเสริมโชคชะตา ทำให้ลูกค้าเกิดความสบายใจเมื่อสวมใส่เครื่องประดับ

บทที่ 2

การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

2.1 รายละเอียดบริษัท MISSII JEWELRY

บริษัท MISSII JEWELRY จำกัด ดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องประดับเงินแฟชั่นที่เน้นดีไซน์ให้โดดเด่น ระดับด้วยพลอยสีแท้และ CZ ซึ่ง MISSII JEWELRY จะมีทีมช่างผู้ผลิตจากบริษัท เอวีอี จิวเวลรี่ จำกัด ซึ่งเป็นธุรกิจเดิมที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตเครื่องประดับยาวนานกว่า 20 ปี โดย MISSII JEWELRY จะใส่ใจในการตรวจสอบคุณภาพทุกๆขั้นตอน ตั้งแต่การออกแบบ การผลิต จนถึงการจัดส่งสินค้า โดยวัตถุดิบที่ใช้เป็นเงินแท้ (925) มีการออกแบบให้มีรูปแบบที่แตกต่างและโดดเด่นจากเครื่องประดับอื่นที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาด โดยใช้รูปแบบของการเปลี่ยนหัวแหวนที่มีการตกแต่งด้วยพลอยสีแท้ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า รวมถึงมีการนำเรื่องของความเชื่อ (สี) มาถ่ายทอดเชื่อมโยงกับงานเครื่องประดับอีกด้วย

2.2 โครงสร้างการจัดตั้งองค์กร

ธุรกิจ MISSII JEWELRY ได้เริ่มมีการจัดตั้งขึ้น โดยมีผู้ตกลงร่วมกันก่อตั้งและลงทุนในการทำธุรกิจทั้งหมด 3 คน สำหรับการดำเนินธุรกิจนั้น จะมีการแบ่งโครงสร้างธุรกิจออกเป็น 3 แผนก (ดังภาพที่ 5) ซึ่งแต่ละแผนกจะมีผู้รับผิดชอบและมีการกำหนดบทบาทหน้าที่ต่างๆในการดำเนินงานและบริหารธุรกิจ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและธุรกิจประสบความสำเร็จและมีความมั่นคง

ผู้ร่วมก่อตั้งและลงทุนในการทำธุรกิจเครื่องประดับแบรนด์ MISSII JEWELRY และ
สัดส่วนการลงทุน มีดังนี้

ชญาณิชฐ์	โกมุก	ลงทุนในสัดส่วน 33.33%
ณภัตสรณ์	พงษ์สมบูรณ์	ลงทุนในสัดส่วน 33.33%
ไพลิน	ฉวีวรรณภักดี	ลงทุนในสัดส่วน 33.33%

การบริหารแบรนด์ MISSII JEWELRY แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- แผนกออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์
- แผนกการขายและการตลาด
- แผนกการเงิน



ภาพที่ 5 แสดงโครงสร้างองค์กรแบรนด์ MISSII JEWELRY

2.3 บทบาทหน้าที่ของบุคลากรในการบริหารธุรกิจ MISSII JEWELRY

2.3.1 แผนกออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

- สำรวจแนวโน้มความนิยมของเครื่องประดับ และรวบรวมความคิดและแรงบันดาลใจ เพื่อนำมาร่างออกแบบผลิตภัณฑ์
- นำภาพร่างที่ผ่านการพิจารณาและแก้ไขแล้วมาสร้างแบบ (Prototype Pattern)
- พัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

2.3.2 แผนกการขายและการตลาด

- นำผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่ได้จากแผนกออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสำรวจความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้า
- ประมาณการยอดขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละปี
- กำหนดและรับผิดชอบงานวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
- เปิดตัวแบรนด์ผ่านทางงานแสดงสินค้า หรือ Pop up store เพื่อสร้างความรู้จักในกลุ่มผู้บริโภค
- ประสานงานกับลูกค้าและดำเนินการขายผลิตภัณฑ์

2.3.3 แผนกการเงิน

- รับผิดชอบงานด้านบัญชีและการเงิน
- จัดทำงบการเงิน ประกอบด้วย งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด
- จัดทำรายงานผลประกอบการของธุรกิจประจำปี
- ประเมินผลตอบแทนและความคุ้มค่าในลงทุน

บทที่ 3

แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

บริษัท MISSII JEWELRY มีเป้าหมายที่จะสร้างกำไรให้ธุรกิจเจริญเติบโต และมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจให้มีความมั่นคงและเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งใจไว้ ทาง MISSII JEWELRY จึงได้จัดทำเป็นแผนปฏิบัติการ โดยเริ่มจากการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายทางธุรกิจ และปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจ รวมถึงจัดทำแผนการดำเนินงาน เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้องและราบรื่น ประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างยั่งยืน ดังนี้

3.1 วิสัยทัศน์ (VISION)

เป็นแบรนด์เครื่องประดับเงินแฟชั่นเสริมโชคเรื่องสีที่ผู้บริโภคถึงอันดับแรก

3.2 พันธกิจ (MISSION)

- เป็นผู้นำในด้านรูปแบบเครื่องประดับที่มีเน้นความแตกต่าง
- มุ่งเน้นการผลิตที่มีคุณภาพ
- มุ่งเน้นการจัดส่งสินค้าตรงตามเวลา

3.3 เป้าหมายทางธุรกิจ

- สร้างสินค้าเครื่องประดับเงินแฟชั่นให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค
- สร้าง Brand Awareness ให้ “MISSII JEWELRY” เป็นที่รู้จักและน่าเชื่อถือในคุณภาพของสินค้า
- เป็นผู้นำในธุรกิจเครื่องประดับเงินแฟชั่นในประเทศไทย

3.4 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจของ MISSII JEWELRY จะประสบความสำเร็จได้ ขึ้นอยู่กับปัจจัย ดังนี้

- สร้างความแตกต่างในเรื่องของดีไซน์โดยการใช้รูปแบบของการเปลี่ยนหัวมาสร้างเอกลักษณ์ให้แตกต่างจากคู่แข่งในตลาด
- สร้างการยอมรับในแบรนด์ให้ลูกค้าเกิดการยอมรับและเกิดความภักดีต่อตราสินค้า
- การควบคุมคุณภาพตั้งแต่การออกแบบ การผลิต จนถึงการส่งสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและเกิดความพึงพอใจสูงสุด

3.5 แผนการดำเนินงาน

ธุรกิจ MISSII JEWELRY ได้จัดทำแผนการดำเนินงานอย่างละเอียด ดังนี้



ภาพที่ 6 แสดงแผนการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY

จากภาพที่ 6 สามารถแสดงรายละเอียดของแผนการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY ดังต่อไปนี้

- ศึกษาภาพรวมตลาดและการเติบโตของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับว่ามีขนาดอุตสาหกรรม การเติบโตเป็นอย่างไร และเหมาะแก่การเข้ามาลงทุนหรือไม่
- สำรวจแนวโน้มความนิยมของเครื่องประดับ เพื่อนำมาเป็นแรงบันดาลใจในการออกแบบเครื่องประดับที่ทันสมัยและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้า
- ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจในการบริโภคสินค้าและบริการ เพื่อให้ทราบถึงการเลือกซื้อและตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค
- ศึกษาเรื่องพลังของสีทางด้านโหราศาสตร์ในเบื้องต้นและการเลือกสีที่ถูกโฉลกตามวันเกิดของแต่ละบุคคล เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ทางการตลาด และเพื่อให้ข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าได้ถูกต้อง เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและความพึงพอใจต่อลูกค้า
- ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยการร่างภาพและสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบ
- นำผลิตภัณฑ์ต้นแบบไปสำรวจราคาและความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์จากกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้า
- เปรียบเทียบสินค้ากับคู่แข่งทั้งเรื่องรูปแบบ วัสดุ ราคา และคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
- ผลิตสินค้าและทดลองขายที่หน้าร้าน เป็นเวลา 7 วัน เพื่อทดสอบสินค้าและผลตอบรับจากลูกค้า
- ประเมินการในการผลิตและการขายจากความต้องการของลูกค้า โดยคำนวณจากการทดลองขายหน้าร้าน
- ผลิตสินค้าเพื่อวางจำหน่ายออกสู่ตลาด โดยช่างฝีมือเพื่อให้สินค้านี้มีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการผลิต
- จำหน่ายสินค้าผ่านทางหน้าร้านและออกงานแสดงสินค้า Pop up store เพื่อให้แบรนด์และสินค้าเป็นที่รู้จัก ผู้ขายสามารถแนะนำสินค้าแก่ลูกค้าได้โดยตรง และลูกค้าสามารถเห็นสินค้าจริงและทดลองสินค้าได้ รวมถึงเริ่มทำกิจกรรมทางการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ และเสนอขายสินค้าผ่าน ช่องทาง Facebook Instagram และเว็บไซต์บริษัท
- โฆษณาเว็บไซต์ MISSII JEWELRY ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยใช้ Google Adwords และ SEO (Search Engine Optimization) เพื่อให้เว็บไซต์ติดอันดับ 1 ใน 5 ใน Google และเพื่อให้แบรนด์และสินค้าเป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็วและกว้างขวางมากขึ้น
- ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด และเกิดความพึงพอใจสูงสุด

- ตรวจสอบชิ้นงานในทุกกระบวนการ ก่อนที่จะส่งต่อไปสู่กระบวนการถัดไป และตรวจสอบชิ้นงานสำเร็จอย่างละเอียดอีกครั้ง ก่อนที่จะวางจำหน่ายและส่งมอบให้ลูกค้า
- ควบคุมคุณภาพของสินค้าและช่างฝีมือให้ผลิตชิ้นงานออกมาให้ได้ตามมาตรฐาน
- พัฒนาช่างฝีมือในการผลิตชิ้นงานให้มีความชำนาญมากยิ่งขึ้น โดยการสอดแทรกการอบรมความรู้เพิ่มเติมทางด้านการพัฒนารูปแบบสินค้าให้ทันสมัยตามความนิยม
- วางแนวทางการพัฒนาธุรกิจ โดยการขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับลูกค้าที่จะเพิ่มมากขึ้น
- เพิ่ม Production Line ให้มากขึ้นและออกแบบเครื่องประดับให้มีดีไซน์หลากหลายยิ่งขึ้น และอาจนำความเชื่อเรื่องอื่นๆ เช่น ตัวเลข มาเชื่อมโยงกับเครื่องประดับและประยุกต์ใช้ทางการตลาด
- พิจารณาการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น เพิ่มสาขาหน้าร้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และทำการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ เพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างกว่าเดิม
- ประเมินผลการดำเนินงานของธุรกิจจากยอดขายการสั่งซื้อจากลูกค้า และอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจ รวมถึงการเติบโตทางหน้าที่การงานของช่างฝีมือ

ตารางที่ 3 แสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY

แผนการดำเนินงานของธุรกิจ MISSII JEWELRY

แผนการดำเนินงาน	Oct-14				Nov-14				Dec-14				Jan-15				Feb-15				Mar-15				Apr-15				May-15				Jun-15				Jul-15				Aug-15				Sep-15			
	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4				
ศึกษาแนวโน้มการเติบโตของตลาดและ อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ																																																
สำรวจแนวโน้มความนิยมของ เครื่องประดับ																																																
ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและ ทัศนใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค																																																
ศึกษาความเชื่อค่านิยมทางวัฒนธรรมและการ เลือกซื้อที่ออกใจโลกตามวันเกิด																																																
ร่างภาพและสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบ																																																
นำผลิตภัณฑ์ต้นแบบไปสำรวจราคา และความพึงพอใจ																																																
เปรียบเทียบสินค้ากับคู่แข่ง (รูปแบบ วัสดุ ราคา และคุณค่า)																																																
ผลิตสินค้าและทดลองขายที่หน้าร้าน																																																
จัดทำประมาณการในการผลิต / ขาย																																																
ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายออกสู่ตลาด																																																
จำหน่ายสินค้าผ่านทางหน้าร้านและ ออกบูธในงานแสดงสินค้า																																																
ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram และเว็บไซต์บริษัท																																																

บทที่ 4

สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

แผนการเงินของ MISSII JEWELRY ได้มีแจกแจงสัดส่วนของผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ยังได้จัดทำการประมาณการไว้ในระยะเวลา 5 ปี รวมถึงได้แสดงข้อมูลงบการเงินต่างๆ จุดคุ้มทุน ระยะเวลาการคืนทุนและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน โดยจะแสดงรายละเอียดและข้อมูลดังกล่าว ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4 แสดงสัดส่วนของผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้น		สัดส่วนการถือหุ้น
ชญาณิชฐ์	โกมุก	33.33%
ณภัสสรณ์	พงษ์สมบุรณ์	33.33%
ไพลิน	ฉวีวรรณภักดี	33.33%

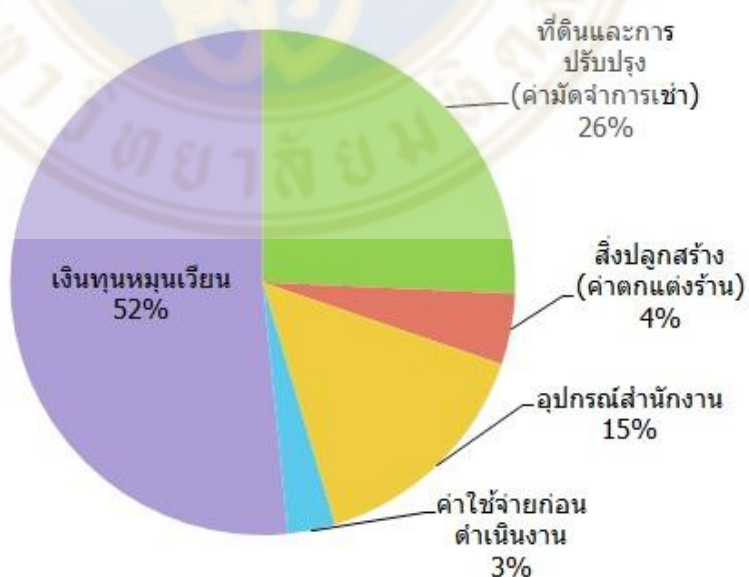
ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีผู้ถือหุ้นจำนวน 3 คน (ดังตารางที่ 4) โดยการถือครองหุ้นจะแบ่งเป็นสัดส่วนที่เท่าๆกัน คือ 33.33%

ตารางที่ 4 แสดงแหล่งที่มาของเงินลงทุน

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง - ค่ามัดจำการเช่าสำนักงานและหน้าร้าน	170,000	170,000	-
สิ่งปลูกสร้าง - ค่าตกแต่งร้าน	30,000	30,000	-
เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-
อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	341,000	341,000	-
รวม	661,000	661,000	-

สัดส่วนเงินลงทุน



ภาพที่ 7 แสดงสัดส่วนเงินลงทุนในธุรกิจ MISSII JEWELRY

การลงทุนของธุรกิจเครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัว MISSII JEWELRY จะต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งหมด 661,000 บาท (ดังตารางที่ 5) โดยเงินลงทุนดังกล่าวจะแบ่งเป็นสัดส่วนการลงทุน (ดังภาพที่ 7) ดังนี้

- ที่ดินและการปรับปรุง : ใช้เงินลงทุนจำนวน 170,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยเป็นการลงทุนในส่วนของค่ามัดจำการเช่าสำนักงานและหน้าร้าน คือ
 - ราคาเช่าสำนักงาน 15,000 บาทต่อเดือน โดยจะต้องวางค่ามัดจำล่วงหน้า 3 เดือน
 - ราคาเช่าหน้าร้าน 25,000 บาทต่อเดือน โดยจะต้องวางค่ามัดจำล่วงหน้า 1 เดือน และเงินประกัน 4 เดือน
- สิ่งปลูกสร้าง : ใช้เงินลงทุนจำนวน 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยเป็นการลงทุนในส่วนของค่าตกแต่งร้าน
- อุปกรณ์สำนักงาน : ใช้เงินลงทุนจำนวน 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยเป็นการลงทุนในส่วนของโต๊ะ เก้าอี้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ตู้เก็บเอกสาร เป็นต้น
- ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน : ใช้เงินลงทุนจำนวน 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยเป็นการลงทุนในส่วนของค่าทดลองการผลิตและการขึ้นต้นแบบเครื่องประดับ
- เงินลงทุนหมุนเวียน : ใช้เงินลงทุนจำนวน 341,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52 ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยเป็นการลงทุนในส่วนของสต็อกวัตถุดิบและสต็อกสำเร็จรูปเพื่อสำรองไว้ในการผลิตและการขาย

4k แสดงความสามารถในการผลิตสูงสุด (ต่อเดือน)

ความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อเดือน		
สินค้า	จำนวนชิ้นงาน/เดือน	หน่วย
แหวน	600	วง
ต่างหู	300	คู่
รวม	900	

ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีความสามารถที่จะผลิตแหวนเปลี่ยนหัวได้จำนวนสูงสุด 600 วงต่อเดือน และต่างหู 300 คู่ต่อเดือน ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 7 แสดงปริมาณการขาย/ผลิต (ต่อปี)

ปริมาณการขาย/ผลิต ตาม ประมาณการยอดขาย (คิดเป็นร้อยละของ ปริมาณการผลิตสูงสุด)					
	35%	40%	50%	60%	70%
สินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหวน (วง)	2,520	2,880	3,600	4,320	5,040
ต่างหู (คู่)	1,260	1,440	1,800	2,160	2,520
รวม (ชิ้น)	3,780	4,320	5,400	6,480	7,560

ธุรกิจ MISSII JEWELRY ได้จัดทำประมาณการยอดขาย (ตารางที่ 7) ในปี 1 อยู่ที่ 35% (คิดเป็น % ของปริมาณการผลิตสูงสุด) ซึ่งการคาดการณ์ประมาณการยอดขายของ MISSII JEWELRY นั้นมาจากความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง โดยคำนวณจากการทดลองขายที่หน้าร้าน ภายในตึก Jewelry trade center เป็นเวลา 7 วัน

ดังนั้น ในปี 1 จะต้องมีปริมาณการขาย/ผลิตแหวนเปลี่ยนหัว จำนวน 2,520 วงต่อปี และต่างหู จำนวน 1,260 คู่ต่อปี

สำหรับปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 จะมีการเพิ่มรูปแบบดีไซน์ของเครื่องประดับให้มีความหลากหลาย และออกคอลเลกชันใหม่ๆ รวมถึงจะมีการขยายสาขาตามห้างสรรพสินค้าและทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี จึงคาดการณ์ประมาณการยอดขายในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 อยู่ที่ 40% 50% 60% และ 70% ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงราคาขายต่อหน่วย

ราคาขายต่อหน่วย		
สินค้า	บาท	หน่วย
แหวน	1,800	วง
ต่างหู	900	คู่

MISSII JEWELRY ได้กำหนดราคาขายสินค้า (ตารางที่ 8) ดังนี้

- แหวนเปลี่ยนหัว ราคา 1,800 บาทต่อวง
- ต่างหู ราคา 900 บาทต่อคู่

ตารางที่ 9 แสดงยอดขาย (ต่อปี)

หน่วย : บาท

ยอดขาย (ต่อปี)					
สินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหวน	4,536,000	5,184,000	6,480,000	7,776,000	9,072,000
ต่างหู	1,134,000	1,296,000	1,620,000	1,944,000	2,268,000
รวม	5,670,000	6,480,000	8,100,000	9,720,000	11,340,000
ยอดขายต่อเดือน	472,500	540,000	675,000	810,000	945,000

จากการคาดการณ์ประมาณการยอดขายตามตารางที่ 7 จะทำให้ธุรกิจ MISSII JEWELRY มียอดขายรวมในปีที่ 1 เท่ากับ 5,670,000 บาท (472,500 บาทต่อเดือน) และในปีที่ 5 เท่ากับ 11,340,000 บาท (945,000 บาทต่อเดือน) ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 10 แสดงรายได้ต่อปี

หน่วย : บาท

กระแสเงินสดสุทธิ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	5,670,000	6,480,000	8,100,000	9,720,000	11,340,000
กำไรสุทธิ	1,450,336	2,021,856	2,908,896	3,795,936	4,682,976

จากตารางที่ 10 ธุรกิจ MISSII JEWELRY จะมีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 1,450,366 บาท และในปีที่ 5 เท่ากับ 4,682,976 บาท

ตารางที่ 11 แสดงต้นทุนต่อหน่วย

หน่วย : บาท

ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)				
สินค้า	ค่าโลหะ + ค่าแรง	ค่าพลอย	ค่า Packaging	รวม
แหวน	300	120	100	520
ต่างหู	180	100	100	380

ต้นทุนวัตถุดิบของธุรกิจ MISSII JEWELRY ดังตารางที่ 11 ได้แก่

- แหวนเปลี่ยนหัว มีต้นทุนเท่ากับ 520 บาทต่อวง ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้
 - ต้นทุนค่าโลหะ คิดเป็น 170 บาท คิดจากปริมาณน้ำหนักเงิน คูณกับราคาเนื้อเงิน ณ ราคาตลาด (ผันผวนตามราคาตลาดในแต่ละวัน)
 - ต้นทุนค่าแรง คิดเป็น 130 บาทต่อวง
 - ต้นทุนค่าพลอยสี คิดเป็น 120 บาทต่อวง
 - ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ คิดเป็น 100 บาทต่อวง
- ต่างหู มีต้นทุนเท่ากับ 380 บาทต่อคู่ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้
 - ต้นทุนค่าโลหะ คิดเป็น 100 บาท คิดจากปริมาณน้ำหนักเงิน คูณกับราคาเนื้อเงิน ณ ราคาตลาด (ผันผวนตามราคาตลาดในแต่ละวัน)
 - ต้นทุนค่าแรง คิดเป็น 80 บาทต่อคู่
 - ต้นทุนค่าพลอยสี คิดเป็น 100 บาทต่อคู่
 - ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ คิดเป็น 100 บาทต่อคู่

ตารางที่ 12 แสดงค่าแรงงานในการขายและบริหาร

แรงงานในการขายและบริหาร						
เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	ผู้บริหาร	3	3	3	3	3
	ค่าแรงในการ ขายและบริหาร	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000

ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีผู้บริหารในธุรกิจ จำนวน 3 คน ซึ่งมีค่าแรงในการขายและบริหาร คนละ 30,000 บาทต่อเดือน ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในส่วนของแรงงานในการขายและผู้บริหารรวมทั้งสิ้น 1,080,000 บาทต่อปี ดังตารางที่ 12

ตารางที่ 13 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา	185,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	10,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าออกบูธ	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000
รวม	379,000	219,000	219,000	219,000	219,000

ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีค่าใช้จ่ายทางการตลาด ตามตารางที่ 13 ดังนี้

- **ในปีที่ 1** : MISSII JEWELRY มีค่าใช้จ่ายทางการตลาดรวมในปีแรกเท่ากับ 379,000 บาท เนื่องจาก MISSII JEWELRY เป็นแบรนด์ใหม่ จึงต้องเน้นการทำการตลาดเป็นอย่างมากในช่วงปีแรก เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง โดยการทำการตลาดในปีที่ 1 สามารถแบ่งเป็นรายการค่าใช้จ่าย ดังต่อไปนี้

- ค่าโฆษณา : ทาง MISSII JEWELRY จะทำการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะโฆษณาเว็บไซต์ผ่านทาง Google ซึ่งจะใช้ Google Adwords คิดเป็นค่าใช้จ่าย

180,000 บาทต่อปี (15,000 บาทต่อเดือน) และจะจัดทำ SEO (Search Engine Optimization) เพื่อทำการโปรโมทให้เว็บไซต์ MISSII ดิฉันอันดับ 1 ใน 5 เมื่อมีการค้นหาเว็บไซต์เครื่องประดับใน Google คิดเป็นค่าใช้จ่าย 5,000 บาทต่อปี ดังนั้น ธุรกิจ MISSII JEWELRY จะมีค่าโฆษณาในปีที่ 1 รวมทั้งหมดเท่ากับ 185,000 บาท

- ค่าทำสิ่งพิมพ์ : ทาง MISSII JEWELRY จะทำโปสเตอร์และนามบัตร เพื่อแจกให้กับลูกค้า เป็นการแนะนำแบรนด์ให้ลูกค้าได้รู้จัก รวมถึงจัดทำป้าย banner หรือ roll up เพื่อนำไปใช้ในการออกบูชขายสินค้า รวมเป็นค่าใช้จ่ายในการทำสิ่งพิมพ์ทั้งสิ้น 10,000 บาท

- ค่าออกบูช : ทาง MISSII JEWELRY จะเปิดตัวแบรนด์ผ่านงานแสดงสินค้า (Trade show) 1 ครั้ง ภายในเดือนกันยายน ณ เมืองทองธานี ซึ่งมีค่าใช้จ่าย 40,000 บาทต่อครั้ง นอกจากนี้ ทาง MISSII JEWELRY จะทำการออกบูช Pop up store ต่างๆ อย่างต่อเนื่องทุกเดือน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายประมาณ 12,000 บาทต่อเดือน รวมเป็น 144,000 บาท ดังนั้น MISSII JEWELRY จะมีค่าออกบูชในปีที่ 1 รวมทั้งสิ้น 184,000 บาท

• ในปีที่ 2 – ปีที่ 5 : ค่าใช้จ่ายทางการตลาดของ MISSII JEWELRY รวมทั้งสิ้น 219,000 บาทต่อปี โดยปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 สามารถแบ่งเป็นรายการค่าใช้จ่าย ดังต่อไปนี้

- ค่าโฆษณา : ทาง MISSII JEWELRY จะยังคงโปรโมทเว็บไซต์โดย SEO (Search Engine Optimization) คิดเป็นค่าใช้จ่าย 5,000 บาทต่อปี นอกจากนี้ ทาง MISSII JEWELRY จะลงโฆษณาผ่านทางนิตยสาร ซึ่งเป็นนิตยสารที่มีชื่อเสียงและมีความน่าเชื่อถือในการนำเสนอเครื่องประดับแฟชั่น เช่น นิตยสาร GIT ซึ่งเป็นนิตยสารของทางศูนย์วิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นต้น คิดเป็นค่าใช้จ่ายประมาณ 25,000 บาทต่อปี ดังนั้น รวมค่าโฆษณาเท่ากับ 30,000 บาทต่อปี ในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5

- ค่าทำสิ่งพิมพ์ : ทาง MISSII JEWELRY จะยังคงจัดทำโปสเตอร์และนามบัตร เพื่อแจกให้กับลูกค้า โดยโปสเตอร์จะบอกถึงรายละเอียดสินค้าและรายละเอียดเกี่ยวกับความเชื่อเรื่องสีตามวันเกิดหรือความเชื่อทางโหราศาสตร์ในด้านอื่นๆ เช่น ความเชื่อด้านตัวเลข เป็นต้น เพื่อตอกย้ำภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่เป็นเครื่องประดับที่เน้นเรื่องการเสริมโชค ดังนั้น รวมค่าทำสิ่งพิมพ์ในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 ทั้งสิ้น 5,000 บาทต่อปี

- ค่าออกบูช : ทาง MISSII JEWELRY จะยังคงเปิดตัวแบรนด์ผ่านงานแสดงสินค้า (Trade show) ปีละ 1 ครั้ง และจะทำการออกบูช Pop up store อย่างต่อเนื่องทุกเดือน เช่นเดียวกับปีแรก ดังนั้น ในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 จะมีค่าออกบูชรวมทั้งสิ้น 184,000 บาท ซึ่งเท่ากับปีแรก

ตารางที่ 14 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ต่อปี)

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ต่อปี)					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าสำนักงาน	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าเช่าร้าน	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
ค่าไฟ	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่าเดินทาง	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าขนส่ง	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880
รวม	581,880	581,880	581,880	581,880	581,880

จากตารางที่ 14 แสดงให้เห็นถึงค่าใช้จ่ายในการขายและบริการของธุรกิจ MISSII JEWELRY ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 เป็นเงินจำนวน 581,880 บาทต่อปี ซึ่งแบ่งเป็นรายการค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้

- ค่าเช่าสำนักงาน : มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 15,000 บาทต่อเดือน รวมทั้งสิ้น 180,000 บาทต่อปี
- ค่าเช่าร้าน : มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 25,000 บาท รวมทั้งสิ้น 300,000 บาทต่อปี
- ค่าไฟ : แบ่งเป็นค่าไฟที่สำนักงาน 2,000 บาทต่อเดือน และหน้าร้าน 2000 บาทต่อเดือน รวมค่าไฟทั้งสิ้น 48,000 บาทต่อปี
- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง : เป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของเครื่องเขียนต่างๆ เช่น ปากกา ดินสอ กระดาษ ที่เย็บกระดาษ เป็นต้น รวมทั้งสิ้น 15,000 ต่อปี
- ค่าเดินทาง : เป็นค่าใช้จ่ายของผู้บริหารทั้ง 3 คน คนละ 1,000 บาทต่อเดือน รวมค่าเดินทางทั้งสิ้น 36,000 บาทต่อปี
- ค่าขนส่ง : เป็นค่าขนส่งสินค้าสำเร็จรูปไปยังที่ทำการไปรษณีย์ โดยจะจัดให้มีการขนส่ง 8 วันต่อเดือน (สัปดาห์ละ 2 วัน) วันละ 30 บาท รวมค่าขนส่งทั้งสิ้น 2,880 บาทต่อปี

4.2 การคำนวณอัตราการจ่ายภาษี

อัตราการจ่ายภาษี คิดที่ร้อยละ 20 ของกำไรก่อนหักภาษีเงินได้

ตารางที่ 15 แสดงอัตราการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล

หน่วย : บาท

อัตราการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,812,920	2,527,320	3,636,120	4,744,920	5,853,720
ภาษีเงินได้	362,584	505,464	727,224	948,984	1,170,744

ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีกำไรก่อนหักภาษีเงินได้ในปีที่ 1 และปีที่ 5 อยู่เท่ากับ 1,812,920 บาท และ 5,853,720 บาท ตามลำดับ เมื่อคำนวณอัตราการจ่ายภาษีร้อยละ 20 ดังนั้นจะทำให้ทาง MISSII JEWELRY ต้องมีการจ่ายภาษีเงินได้ในปีที่ 1 และปีที่ 5 อยู่เท่ากับ 362,584 บาท และ 1,170,744 บาท ตามลำดับ (ดังตารางที่ 15)

4.3 ประเมินการงบกำไรขาดทุน

ธุรกิจ MISSII JEWELRY คาดว่าจะมีกำไรสุทธิภายในปีแรกของการดำเนินการ และเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในปีถัดไป โดยแสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

ประมาณการงบกำไรขาดทุน					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	5,670,000	6,480,000	8,100,000	9,720,000	11,340,000
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	1,789,200	2,044,800	2,556,000	3,067,200	3,578,400
- แรงงานในการผลิต	-	-	-	-	-
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
- ค่าโชห่วยในการผลิต	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนขาย	1,792,200	2,047,800	2,559,000	3,070,200	3,581,400
กำไรขั้นต้น	3,877,800	4,432,200	5,541,000	6,649,800	7,758,600
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	379,000	219,000	219,000	219,000	219,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	581,880	581,880	581,880	581,880	581,880
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,064,880	1,904,880	1,904,880	1,904,880	1,904,880
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	1,812,920	2,527,320	3,636,120	4,744,920	5,853,720
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,812,920	2,527,320	3,636,120	4,744,920	5,853,720
ภาษีเงินได้	362,584	505,464	727,224	948,984	1,170,744
กำไรสุทธิ	1,450,336	2,021,856	2,908,896	3,795,936	4,682,976

จากการประมาณการงบกำไรขาดทุน (ดังตารางที่ 16) แสดงให้เห็นว่า เมื่อหักต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และภาษีเงินได้แล้ว ธุรกิจ MISSII JEWELRY จะมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยในปีแรกมีกำไรสุทธิ เป็นเงินจำนวน 1,450,336 บาท และจะมีกำไรสุทธิในปี 5 เป็นเงินจำนวน 4,682,976 บาท



4.4 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

ประมาณการงบกระแสเงินสด					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	661,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	5,670,000	6,480,000	8,100,000	9,720,000	11,340,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	6,331,000	6,480,000	8,100,000	9,720,000	11,340,000
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	320,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	1,789,200	2,044,800	2,556,000	3,067,200	3,578,400
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	2,040,880	1,880,880	1,880,880	1,880,880	1,880,880
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	362,584	505,464	727,224	948,984	1,170,744
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	149,350	21,300	42,600	42,600	42,600
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	149,100	21,300	42,600	42,600	42,600
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	4,811,114	4,473,744	5,249,304	5,982,264	6,715,224
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,519,886	3,526,142	6,376,838	10,114,574
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,519,886	2,006,256	2,850,696	3,737,736	4,624,776
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,519,886	3,526,142	6,376,838	10,114,574	14,739,350

จากการประมาณการงบกระแสเงินสด (ดังตารางที่ 17) แสดงให้เห็นถึงแหล่งที่มาและแหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุนของธุรกิจ MISSII JEWELRY ซึ่งจะเห็นว่า ณ สิ้นปี ธุรกิจมีเงินสดคงเหลือในปีที่ 1 เป็นจำนวน 1,519,886 บาท และในปีที่ 5 เป็นจำนวน 14,739,350 บาท



4.5 ประมาณการงบดุล

การประมาณการงบดุล แสดงให้เห็นถึงมูลค่าของสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้
เจ้าของ ที่คาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละปี โดยแสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

ประมาณการงบดุล					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,519,886	3,526,142	6,376,838	10,114,574	14,739,350
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	149,350	170,650	213,250	255,850	298,450
- สต็อกวัตถุดิบ	149,100	170,400	213,000	255,600	298,200
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,818,336	3,867,192	6,803,088	10,626,024	15,336,000
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-
- เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-	-	-
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	27,000	54,000	81,000	108,000	135,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	293,000	266,000	239,000	212,000	185,000
รวมสินทรัพย์	2,111,336	4,133,192	7,042,088	10,838,024	15,521,000

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล (ต่อ)

หน่วย : บาท

ประมาณการงบดุล					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว					
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	661,000	661,000	661,000	661,000	661,000
- กำไรสะสม	1,450,336	3,472,192	6,381,088	10,177,024	14,860,000
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,111,336	4,133,192	7,042,088	10,838,024	15,521,000
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,111,336	4,133,192	7,042,088	10,838,024	15,521,000

จากการประมาณการงบดุล ดังตารางที่ 18 ทาง MISSII JEWELRY มีสินทรัพย์หมุนเวียน (เงินสด สต็อกสินค้าสำเร็จรูป และสต็อกวัตถุดิบ) ในปีที่ 1 และปีที่ 5 รวมทั้งสิ้น 1,818,336 บาท และ 15,336,000 บาท ตามลำดับ และมีสินทรัพย์ถาวรสุทธิ (หักค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์สำนักงานและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน) ในปีที่ 1 และปีที่ 5 รวมทั้งสิ้น 293,000 บาท และ 185,000 บาท ตามลำดับ ดังนั้น ธุรกิจ MISSII JEWELRY มีสินทรัพย์รวมในปีที่ 1 และปีที่ 5 ทั้งสิ้น เป็นจำนวนเงิน 2,111,336 บาท และ 15,521,000 บาท ตามลำดับ

สำหรับหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นนั้น ทาง MISSII JEWELRY จะมีเงินลงทุนในธุรกิจทั้งหมดมาจากผู้บริหารทั้ง 3 คน จึงไม่มีหนี้สินจากการกู้ยืมเงิน ดังนั้นจำนวนเงินรวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น จะคำนวณมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นเท่านั้น (เงินลงทุนและกำไรสะสม) ซึ่งในปีที่ 1 และปีที่ 5 จะมีส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นจำนวนเงิน 2,111,336 บาท และ 15,521,000 บาท ตามลำดับ

4.6 การวิเคราะห์ทางการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุน

การวิเคราะห์ทางการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุน เป็นการวิเคราะห์การประเมินผลการดำเนินงานหรือผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจ MISSII JEWELRY โดยเครื่องมือทางการเงินที่นำมาใช้ในการประกอบการพิจารณาประเมินผลการดำเนินงานมี 3 ตัว คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ดังนี้

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV)		9,197,023	บาท
อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR)		260.32	%
ระยะเวลาคืนทุน		5.37	เดือน
จุดคุ้มทุน		251,775	บาท/เดือน
จำนวนการขายขั้นต่ำ	- แหวน	112	วง/เดือน
	- ต่างหู	56	คู่/เดือน

จากการประเมินผลตอบแทนและความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ MISSII JEWELRY จะเห็นได้ว่า ธุรกิจนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 9,197,023 บาท และมีอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) สูงถึง 260.32 % นอกจากนี้ ธุรกิจ MISSII JEWELRY สามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาประมาณ 5 เดือน 11 วัน

สำหรับจุดคุ้มทุนของธุรกิจนั้น ธุรกิจ MISSII JEWELRY มียอดขายที่จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 251,775 บาทต่อเดือน และมีจำนวนการขายขั้นต่ำสำหรับแหวนเปลี่ยนหัว อยู่ที่ 112 วงต่อเดือน (หรือ 4 วงต่อวัน) และสำหรับต่างหู มีจำนวนการขายขั้นต่ำ อยู่ที่ 56 คู่ต่อเดือน (หรือ 2 คู่ต่อวัน)

4.7 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน เป็นการพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ รวมถึงเป็นการพิจารณาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของธุรกิจว่าความสามารถในการบริหารงานมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด ซึ่งธุรกิจ MISSII JEWELRY มีอัตราส่วนทางการเงิน (Financial ratio) ในปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 ดังตารางที่ 19

ตารางที่ 19 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน

Financial Ratio	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ROE	68.69%	48.92%	41.31%	35.02%	30.17%
ROA	68.69%	48.92%	41.31%	35.02%	30.17%
Gross profit margin	68.39%	68.40%	68.41%	68.41%	68.42%
Net profit margin	25.58%	31.20%	35.91%	39.02%	47.08%

จากอัตราส่วนทางการเงินของธุรกิจ MISSII JEWELRY จะเห็นว่า ROE (อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น) และ ROA (อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม) มีอัตราส่วนอยู่ในเกณฑ์ที่ดี สะท้อนถึงความมั่งคั่งของผู้ถือหุ้นและความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูง และเนื่องจากธุรกิจ MISSII JEWELRY ไม่มีหนี้สินจากการกู้ยืมเงินมาลงทุนในธุรกิจ จึงทำให้ ROE และ ROA ของธุรกิจอยู่ในอัตราที่เท่ากัน

สำหรับ Gross profit margin (อัตรากำไรขั้นต้น) จะเห็นว่า ธุรกิจ MISSII JEWELRY สามารถที่จะรักษาการกำไรมากขึ้นได้เป็นอย่างดีและสม่ำเสมอทุกปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5

สำหรับ Net profit margin (อัตรากำไรสุทธิ) จะเห็นว่า ธุรกิจ MISSII JEWELRY สามารถที่จะทำกำไรสุทธิตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 ได้เพิ่มสูงขึ้นทุกปี สะท้อนให้เห็นถึงธุรกิจ MISSII JEWELRY มีการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้ธุรกิจมีการทำกำไรสุทธิเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

5.1 บทสรุปในการลงทุนธุรกิจ MISSII JEWELRY

จากแนวคิดและรูปแบบธุรกิจเครื่องประดับแบรนด์ MISSII JEWELRY ที่มุ่งเน้นในการสร้างนวัตกรรมใหม่ ซึ่งมีการออกแบบโดยใช้รูปแบบของการเปลี่ยนหัวแหวนพลอยสีตามสไตล์การแต่งตัวของผู้บริโภคมาแนะนำเสนอ เพื่อให้สินค้ามีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และแตกต่างกับสินค้าเครื่องประดับที่มีอยู่เดิมในท้องตลาด เป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่เครื่องประดับ อีกทั้งมีการนำความเชื่อทางด้านโหราศาสตร์เรื่อง “สี” มาเชื่อมโยงกับเครื่องประดับ จึงเป็นโอกาสที่เครื่องประดับของแบรนด์ MISSII JEWELRY จะเป็นแบรนด์แรกในการนำเสนอเครื่องประดับที่มีการดีไซน์และผลิตด้วยนวัตกรรมใหม่ ที่สามารถตอบโจทย์พฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภค โดยเฉพาะคนจีเบื้อ อยากให้ตนเองดูเด่นในสังคม ไม่ชอบสวมใส่อะไรซ้ำๆ และมีความเชื่อเรื่องโชคลาง ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจมากที่สุด

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุน พบว่า การลงทุนของธุรกิจ MISSII JEWELRY ภายในระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี โดยมีเงินลงทุนเริ่มต้นในธุรกิจ 661,000 บาทเท่านั้น จะทำให้ธุรกิจมีกำไรสุทธิในปีแรกสูงถึง 1,450,336 บาท และ 4,682,976 บาท ในปีที่ 5 นอกจากนี้ ธุรกิจ MISSII JEWELRY สามารถที่จะคืนทุน (Payback Period) อยู่ภายในระยะเวลาประมาณ 5 เดือนเท่านั้น ซึ่งถือได้ว่าเป็นระยะการคืนทุนที่ค่อนข้างสั้น จึงทำให้การลงทุนในธุรกิจ MISSII JEWELRY นี้ มีสภาพคล่องทางการเงินที่สูง มีความเสี่ยงในการทำธุรกิจต่ำ แต่ให้ผลตอบแทนจากการทำธุรกิจสูงถึง 260.32 % ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) ที่อยู่ในระดับที่สูงมาก รวมถึง มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) สูงถึง 9,197,023 บาท ดังนั้น ธุรกิจเครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค ภายใต้แบรนด์ MISSII JEWELRY เป็นจึงเป็นธุรกิจที่น่าลงทุนและมีความคุ้มค่าในการลงทุนเป็นอย่างมาก เนื่องจากผลประโยชน์หรือผลตอบแทนที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจมีมูลค่าสูงกว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ต้องนำไปใช้เพื่อการลงทุนในธุรกิจ

5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน

ในการลงทุนประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องประดับนั้น ควรมีกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับในอนาคต และเพื่อให้ผู้ที่สนใจหรือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องนำไปเป็นแนวทางในการลงทุนประกอบธุรกิจเครื่องประดับ ดังต่อไปนี้

- ควรศึกษาแนวโน้มและกระแสความนิยมของเครื่องประดับ เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนและพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความนิยมและความต้องการของลูกค้า ณ ขณะนั้น
- ถ้าสินค้ามีดีไซน์ที่เป็นรูปแบบใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อนในตลาด อาจทำให้ไม่สามารถทราบได้ว่าสินค้าจะเป็นที่ต้องการหรือไม่ และสร้างยอดขายได้ตามที่ประมาณการไว้หรือไม่ ดังนั้น จึงต้องเน้นการทำการตลาด เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าและแบรนด์ ซึ่งจะเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขายให้มากขึ้น นอกจากนี้ จะทำให้ทราบถึงผลตอบรับของลูกค้าว่าสินค้าเป็นที่ต้องการ และสามารถขายได้จริงหรือไม่
- ต้องมีความพร้อมในการบริหารจัดการธุรกิจ โดยมีการวางแผนการบริหารธุรกิจ และกำหนดรายละเอียดของงานและผู้รับผิดชอบของงานนั้นๆ
- พัฒนาบุคลากรด้านการออกแบบให้สามารถสร้างสรรค์ผลงานให้สินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัวอยู่เสมอ และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
- พัฒนาบุคลากรทุกคนในธุรกิจให้มีความสามารถและมีศักยภาพ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในการผลิต ออกแบบ รวมถึงการบริหารการจัดการด้านตลาด และการเงิน
- ต้องประเมินผลตอบแทนและความคุ้มค่าของการลงทุนในการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมากต่อการตัดสินใจในการลงทุนและเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจ
- ต้องมีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจ ซึ่งจะทำให้ฐานะการเงินของธุรกิจ รวมถึงประสิทธิภาพในการบริหาร และความสามารถในการทำกำไร ยังคงอยู่ในเกณฑ์ที่ดีอย่างสม่ำเสมอ

บรรณานุกรม

- กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน [เข้าถึงได้จาก] www.dsd.go.th
- การตัดสินใจเพื่อการลงทุน [เข้าถึงได้จาก] http://home.kku.ac.th/anuton/3526301/Doc_04.pdf
- การวิเคราะห์ความหมายอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ [เข้าถึงได้จาก]
<http://www.investfordummy.com>
- การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน [เข้าถึงได้จาก] <http://www.thaiecommerce.org>
- ข้อมูลเรื่องเครื่องประดับและแฟชั่น สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม [เข้าถึงได้จาก]
www.ioe.go.th
- วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทยปีที่ 30 ฉบับที่ 1
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำนักงาน สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์
 [เข้าถึงได้จาก] http://www.ops.moc.go.th/more_news.php?cid=8
- สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
 [เข้าถึงได้จาก] www.git.or.th
- สถิติและพฤติกรรมการใช้งาน Social Network [เข้าถึงได้จาก] www.zocialinc.com
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม [เข้าถึงได้จาก] www.sme.or.th
- Fluke jewelry [เข้าถึงได้จาก] <https://th-th.facebook.com/flukejewelry>
 และ Instagram : flukejewelry
- Lucky me jewelry [เข้าถึงได้จาก] <https://th-th.facebook.com/LuckyMeJewelry>
- Richy star [เข้าถึงได้จาก] www.richystar.com, <https://th-th.facebook.com/richystarshop>
 และ Instagram : Richystarshop



ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเรื่องทัศนคติในการซื้อและสวมใส่เครื่องประดับ

ตอนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

- ชาย หญิง

2. อายุของท่าน.....ปี

3. ท่านจบการศึกษาสูงสุด

- มัธยมศึกษา / เทียบเท่า ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก

4. สถานภาพ

- โสด สมรส หม้าย หย่าร้าง แยกกันอยู่

5. อาชีพหลักของท่าน

- นักเรียน / นักศึกษา
 ธุรกิจส่วนตัว
 พนักงานบริษัทเอกชน
 รับราชการ
 อาชีพอิสระ
 อื่น ๆ (ระบุ).....

6. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 15,000 บาท
 ระหว่าง 15,001 - 30,000 บาท
 ระหว่าง 30,001 - 45,000 บาท
 ระหว่าง 45,001 - 60,000 บาท
 มากกว่า 60,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการสวมใส่เครื่องประดับ

2.1 ท่านสวมใส่เครื่องประดับเป็นประจำหรือไม่ (เครื่องประดับเช่น แหวน สร้อย ต่างหู กำไล ฯลฯ)

- () ใช่ () ไม่ใช่ (ข้ามไปข้อ 2.3)

2.2 เครื่องประดับประเภทใดที่ท่านสวมใส่เป็นประจำ

- () เครื่องประดับแท้ (ทำจากวัสดุมีคุณค่า เช่น ทองคำ เพชร พลอยเนื้อแข็ง)
() เครื่องประดับแฟชั่น (ทำจากวัสดุเช่น เงิน ทองเหลือง อัดลอย สแตนเลส พลาสติก คริสตัล

พลอยเทียม)

2.3 ท่านซื้อเครื่องประดับสำหรับใครและเพื่อวัตถุประสงค์ใดมากที่สุด

- () สำหรับใส่เองในชีวิตประจำวัน เช่น ใส่ไปเรียน / ไปทำงาน
() สำหรับใส่เองเมื่อไปเที่ยว ซ้อปปิ้ง ปาร์ตี้ พบปะสังสรรค์ เทียงกลางคืน งานไม่เป็นทางการ
() สำหรับใส่เองเมื่อไปงานที่เป็นทางการ เช่น งานแต่งงาน กินเลี้ยงกับผู้ใหญ่ ฯลฯ
() ของขวัญสำหรับผู้อื่นในโอกาสพิเศษ เช่น แสดงความยินดี วันเกิด วันครบรอบ วาเลนไทน์

ฯลฯ

2.4 ท่านเลือกซื้อเครื่องประดับจากร้านค้าแบบใด บ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อเท่านั้น)

- () ความน่าเชื่อถือและมีชื่อเสียงของร้านค้า
() ความแตกต่างของสินค้าที่ไม่เหมือนใคร
() บริการรับสั่งทำตามความต้องการของลูกค้า
() สินค้ามีคุณภาพ งานฝีมือประณีต
() มีการรับประกันจากร้านค้าหรือสถาบันอัญมณีที่มีชื่อเสียง
() จากการแนะนำของพนักงานขาย

2.5 ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อท่านในการตัดสินใจซื้อเครื่องประดับ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ตัวท่านเอง () เพื่อน
() ครอบครัว () นิตยสารแฟชั่น
() เห็นในโทรทัศน์ () เห็นคนอื่นสวมใส่ () อื่น ๆ (ระบุ).....

2.6 เครื่องประดับใดที่ท่านซื้อบ่อย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () แหวน () ต่างหู
() สร้อยคอ () สร้อยข้อมือ
() กำไล () ไม่ซื้อ / ไม่ใส่ () อื่น ๆ (ระบุ).....

2.7 โดยเฉลี่ย ท่านซื้อเครื่องประดับบ่อยแค่ไหน

- () รายสัปดาห์ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง
- () รายสัปดาห์ มากกว่า 2-3 ครั้ง
- () รายเดือน เดือนละ 1 ครั้ง
- () รายเดือน มากกว่า 2-3 ครั้ง
- () รายปี ปีละ 1 ครั้ง
- () รายปี มากกว่า 2-3 ครั้ง
- () อื่น ๆ (ระบุ).....

2.8 ในการซื้อแต่ละครั้งท่านซื้อเครื่องประดับประมาณกี่ชิ้น

- () 1 ชิ้น
- () 2-3 ชิ้น
- () 4-5 ชิ้น
- () มากกว่า 5 ชิ้น

2.9 เครื่องประดับที่ท่านซื้อ อยู่ในช่วงราคาใด (ราคาต่อชิ้น โดยเฉลี่ย)

- () ต่ำกว่า 100 บาทต่อชิ้น
- () 101 - 500 บาทต่อชิ้น
- () 501 - 1,000 บาทต่อชิ้น
- () 1,001 - 5,000 บาทต่อชิ้น
- () 5,001 - 10,000 บาทต่อชิ้น
- () สูงกว่า 10,000 บาทต่อชิ้น

2.10 ช่องทางใดที่ท่านสะดวกในการซื้อเครื่องประดับ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ในห้างสรรพสินค้าเช่น Pop up store,เคาเตอร์เครื่องประดับ
- () ร้านแบรนด์เครื่องประดับ หรือสินค้าแฟชั่นอื่นๆ
- () พลาซ่า/ช้อปปิ้งมอลล์ เช่น โบนนันซ่า ยูเนี่ยน มอลล์ แพลตตินัม
- () ตลาด เช่น ตลาดนัดใกล้ที่ทำงาน หรือมหาวิทยาลัย ,จตุจักร
- () ร้านค้าออนไลน์เช่น Web site, Facebook , Instagram
- () อื่น ๆ (ระบุ).....

2.11 ท่านเลือกซื้อเครื่องประดับจากการให้ส่วนลดแบบใด บ่อยที่สุด (เลือกตอบเพียง 1 ข้อเท่านั้น)

- () คุปองส่วนลด 10 - 30 เปอร์เซ็นต์
- () บัตรแทนเงินสด
- () สามารถต่อรองราคาได้ ณ จุดขาย
- () มีโปรแกรมการผ่อนชำระ
- () ซื้อในช่วงลดราคา แจกของสมนาคุณ
- () ซื้อในปริมาณมากราคาจะได้ถูกลง

2.12 ท่านให้ความสำคัญอย่างไรกับปัจจัยต่อไปนี้

	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยมาก (1)
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. แบรินด์					
2. วัสดุที่ใช้ต้องเป็นวัสดุมีค่า					
3. คุณภาพของสินค้า					
4. การออกแบบ (ดีไซน์)					
5. ความแตกต่างและโดดเด่นของสินค้าที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง					
6. สินค้าแต่ละชิ้นมีข้อมูลเพื่อแสดงรายละเอียด เช่น วัสดุที่ใช้ น้ำหนัก สินค้า ฯลฯ					
7. รูปแบบบรรจุภัณฑ์					
ด้านราคา (Price)					
8. ราคาเหมาะกับคุณภาพสินค้า					
9. รูปแบบการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น ชำระด้วยเงินสด, ผ่านบัตรเครดิต, โอนเงินผ่านธนาคาร, Paypal ฯลฯ					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)					
10. มีช่องทางที่หลากหลาย					
11. การจำหน่ายทางออนไลน์ เช่น Web site , FB , IG					
12. มีหน้าร้านเป็นของตัวเอง					
13. ตั้งอยู่ในศูนย์การค้าการเดินทางสะดวกเช่น ใกล้สถานีรถไฟฟ้า					
14. มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี					

และมีมาตรฐาน เช่น มีกล้องวงจร ปิด มี รปภ.เป็นต้น					
15. มีบริการรับ – ส่งสินค้า					
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
16. การบริการหลังการขาย เช่น รับประกันซ่อมและหุบเป็นเวลา 1 ปี ฯลฯ					
17. การลดราคา					
18. โปรโมชันตามเทศกาล เช่น ลด แลก แจก แถม หรือส่งเป็น ของขวัญในโอกาสพิเศษ เป็นต้น					
19. การจัดทำแคตตาล็อกสินค้าเพื่อ สะดวกในการเลือกซื้อสินค้าให้แก่ ลูกค้า					
20. มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์การ ขายอย่างต่อเนื่อง					
21. มีกิจกรรมให้ร่วมสนุกเพื่อรับ สินค้าฟรี					
ด้านอื่นๆ					
22. ความน่าเชื่อถือของผู้ขาย					
23. อรรถาศัยของผู้ขาย					
24. พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำ และบริการในสินค้าได้					
25. การจัดวาง/ภาพถ่ายสินค้าน่าสนใจ					

ส่วนที่ 3 : ความคิดเห็นสำหรับเครื่องประดับแหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค

คำอธิบาย : แหวนเปลี่ยนหัวเสริมโชค

แหวนเปลี่ยนหัวเป็นเครื่องประดับแฟชั่น (Fashion Jewelry) ที่ใช้วัสดุที่เป็นตัวเรือนเงินแท้ 925 และพลอยสีแท้และเทียม ที่เน้นการดีไซน์ที่มีความแตกต่างด้วยการนำเอานวัตกรรมการเปลี่ยนหัวมาประยุกต์เข้ากับความสำเร็จเรื่องพลอยสี ซึ่งจะถูกถ่ายทอดออกมาผ่านทางหัวแหวนที่เป็นรูปดอกไม้ 4 ดอกด้วยกัน คือ ดอกกุหลาบ ดอกทิลลี่ ดอกคาร์เนชัน และดอกไอริส ซึ่งดอกไม้เหล่านี้จะใช้เพื่อเป็นตัวแทนของผู้หญิงแต่ละลูก

3.1 ท่านเคยเห็นสินค้าดังกล่าวมาก่อนหรือไม่

() เคย () ไม่เคย

3.2 จากข้อมูลสินค้าข้างต้น ท่านสนใจสินค้าดังกล่าวหรือไม่

() สนใจ () ไม่สนใจ (ข้ามไปข้อ 3.4)

3.3 ท่านสนใจสินค้าดังกล่าวด้วยเหตุผลใด

() ดีไซน์แหวนเปลี่ยนหัว

() การนำพลอยสีมาเชื่อมโยงกับความเชื่อในการเสริม โชคดีด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำงาน ความรัก ความร่ำรวย ฯลฯ

() ทั้งดีไซน์แหวนเปลี่ยนหัวและการนำพลอยสีมาเชื่อมโยงกับความเชื่อในการเสริม โชคดีด้านต่างๆ

() อื่นๆระบุ.....

3.4 ท่านคิดว่าสีพลอยในเครื่องประดับมีผลกับการเสริมโชคไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการทำงาน ความรัก ความร่ำรวย ฯลฯ หรือไม่

() มีผล () ไม่มีผล () อื่นๆระบุ.....

3.5 ท่านสนใจซื้อสินค้าดังกล่าวหรือไม่

() ซื้อ () ไม่ซื้อ

3.6 ท่านคิดว่าสินค้านี้ควรมีราคาประมาณเท่าใด

โปรดระบุราคา.....บาท