

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า  
“Chevalier JYT Cleaning”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิของมหาวิทยาลัยมหิดล

## กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า “Chevalier” นี้สำเร็จลุล่วงและสมบูรณ์ ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ เนื่องด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาแผนธุรกิจ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาในสารนิพนธ์ฉบับนี้ด้วยความละเอียดถี่ถ้วน รวมถึงขอขอบพระคุณอาจารย์กฤษกร สุขเวชวรกิจ และ อาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ผู้สอนวิชาการศึกษาอิสระเป็นอย่างยิ่ง สำหรับคำชี้ที่เป็นประโยชน์ทั้งในเชิงวิชาการ และเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจในอนาคตจริง อีกทั้งเสียสละเวลาในการให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งสารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว ที่ให้การสนับสนุน และช่วยเหลือในหลายๆด้าน ตลอดจนเป็นกำลังใจสำคัญให้กับผู้จัดทำเสมอมา ขอขอบคุณนายชนกร กุลมาศและนายเอกธนัช รุ่งวรานนท์ผู้ร่วมจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ และเพื่อนร่วมรุ่นสาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม รุ่น 17B วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ให้ความร่วมมือ คำแนะนำและคำปรึกษาที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือและให้กำลังใจมาโดยตลอด และขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องท่านอื่นๆ ซึ่งอาจไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ช่วยติดต่อประสานงาน รวมทั้งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆด้วยดีตลอดมา จนกระทั่งสารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

คุณประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ คณะผู้จัดทำขอมอบให้บุคคลต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น และสุดท้ายนี้ คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจศึกษาเรื่องนี้เพิ่มเติมต่อไปในอนาคต และหากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

เกรียงศักดิ์ เจริญจึงสันติ

## บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด เป็นบริษัทที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าโดยเฉพาะ ที่สามารถจัดคราบหินปูน ลดกลิ่นอับภายในถังซัก กำจัดเชื้อโรค แบคทีเรีย และสามารถจัดคราบสกปรกฝังแน่นภายในเครื่องซักผ้าที่ยากต่อการเช็ดล้างทำความสะอาดได้ ภายใต้ตราสินค้า “Chevalier” เพื่อตอบสนองความต้องการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ให้บริการซัก อบ รีด, กลุ่มธุรกิจโรงแรม และกลุ่มผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีปริมาณในการใช้เครื่องซักผ้าที่มากกว่าปกติ จึงทำให้เกิดคราบสกปรกสะสมได้ง่าย จำเป็นต้องมีการล้างและทำความสะอาดอยู่บ่อยๆ ทุก 2-3 เดือน โดยการเรียกช่างมาถอดชิ้นส่วนอุปกรณ์ภายในเพื่อนำออกมาทำความสะอาด หรือการใช้น้ำส้มสายชู ซึ่งจะเกิดปัญหาต่างๆตามมา เช่น อุปกรณ์ภายในเสียหายเวลาถอด หรือมีกลิ่นเหม็นเปรี้ยวจากน้ำส้มสายชู เป็นต้น จึงเป็นที่มาของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า “Chevalier”

ส่วนปัจจัยด้านโอกาสในการทำธุรกิจ คือ การเพิ่มขึ้นของจำนวนร้านซักอบรีด และเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตามอัตราการเติบโตของหมู่บ้าน คอนโดมิเนียม หอพัก และอพาร์ทเมนต์ที่เพิ่มขึ้นทุกๆ โดยในปี 2558 กรุงเทพมหานคร มีคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งสิ้น 53,500 หน่วย ใน 111 โครงการ ซึ่งทำให้ตลาดมีจำนวนคอนโดมิเนียมสะสมอยู่ถึง 447,000 หน่วย เพิ่มขึ้น 13% จากปี 2557 อัตราการเติบโตของซัพพลายของคอนโดมิเนียมในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาเฉลี่ยอยู่ที่ 22% ต่อปี อีกทั้งจากการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคคนกรุงเทพฯ พบว่า ส่วนใหญ่ใช้บริการร้านซักอบรีดถึงร้อยละ 65.8 ซักเองเพียงร้อยละ 34.2 เนื่องจากไม่มีเวลาเพียงพอ และ นับตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ตลาดซักอบรีดขยายตัวต่อเนื่องถึงร้อยละ 15 ถึงร้อยละ 20 ต่อปีและมีจำนวนร้านซักอบรีดที่จดทะเบียนแล้วกว่า 20,000 ร้านทั่วประเทศ รวมไปถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยว ทำให้มีโรงแรมและเกสต์เฮาส์เพิ่มขึ้นด้วย ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดสำคัญต่างๆ โดยมีการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจเฉลี่ยปีละ 469 ราย หรือ 4.7-6.0% ต่อปี จากแนวโน้มดังกล่าว ทำให้ผู้จัดตั้งบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆที่จะได้รับ

ทางบริษัทมุ่งเน้นเรื่องการจัดการที่ดีกว่า และไม่ทำให้เกิดสิ่งสกปรกอุดตันช่องระบายน้ำ โดยการศึกษาอย่างละเอียด พบว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไปในตลาดที่พบปัจจุบันไม่สามารถแก้ไข

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

ปัญหาเรื่องคราบสกปรกฝังแน่น ได้จริง อีกทั้งยังทำให้คราบสกปรกอุดตันท่อภายในเครื่องซักผ้า จนไม่สามารถระบายน้ำออกได้ และบางผลิตภัณฑ์ยังทำให้ชิ้นส่วนภายในของเครื่องซักผ้าเสียหายด้วย โดยตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นั้น ได้มีการร่วมมือกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเคมีในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาสูตรน้ำยาทำความสะอาดคราบสกปรกมาเป็นอย่างดี จนสามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

บริษัทฯ วางแผนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แบบบรรจุขวด ขนาด 1,000 มิลลิลิตร และ 3,000 มิลลิลิตร เนื่องจากเป็นขนาดขวดที่เหมาะสมกับการใช้งานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จำเป็นต้องใช้เป็นปริมาณมากๆ ง่ายต่อการจัดเก็บ และสามารถตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ครอบคลุมทุกกลุ่ม

ทางบริษัทฯ ได้มีพันธมิตรทางธุรกิจกับทางบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส ซึ่งเป็นบริษัทรับจ้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ที่มีฐานลูกค้ามากกว่า 8,000 รายทั่วประเทศ ซึ่งเป็นอีกช่องทางจำหน่ายที่สามารถกระจายสินค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น

บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด จัดตั้งโดยผู้ถือหุ้น 3 คน โดยมีกิจกรรมหลักคือ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าภายใต้ตราสินค้า “Chevalier” ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งหมด 2,184,924 บาท ซึ่งทั้งหมดเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน ไม่มีการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน ส่วนใหญ่เป็นเงินทุนหมุนเวียนที่สำรองไว้สำหรับการบริหารกิจการเป็นระยะเวลา 1 ปี เป็นเงิน 1,497,000 บาท โดยในปีแรกบริษัทฯ จะมียอดขาย 5,987,808 บาท และมีกำไรสุทธิ 1,674,976 บาท คิดเป็นร้อยละ 28 ของยอดขาย จากการประเมินโครงการภายในระยะเวลา 5 ปี มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 50,445,318 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ร้อยละ 227.16 ใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 1 ปี 3 เดือน และจุดคุ้มทุน (Break Even Point) 10 กล่องต่อวัน คิดเป็นรายได้ขั้นต่ำในปีแรก 3,211,524 บาท

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	8
2.1. ภาพรวมของบริษัท	8
2.2. รูปแบบธุรกิจ	9
2.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์	9
2.3.1. รูปแบบผลิตภัณฑ์	10
2.3.2. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์	11
2.4. การทดลองผลิตภัณฑ์	13
2.5. คุณค่าที่ได้รับจากสินค้า	16
บทที่ 3 แผนการดำเนินงาน	18
3.1. ทำเลที่ตั้ง	18
3.1.1. แผนผังโรงงานแบ่งออกเป็น	20
3.2. การวางแผนด้านกำลังการผลิต	20
3.3. กระบวนการดำเนินงาน	21
3.3.1. กิจกรรมแรกเข้า	21
3.3.2. กิจกรรมเพื่อผลักดันสินค้าออกสู่ตลาด	22



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ 4 การบริหารและจัดการองค์กร</b>	<b>23</b>
4.1. รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	23
4.2. โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)	23
4.3. คุณสมบัติของพนักงาน	24
<b>บทที่ 5 แผนการเงิน</b>	<b>29</b>
5.1. โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	29
5.2. ที่มาของรายได้	31
5.2.1. การประมาณการรายได้	31
5.2.2. การประมาณการต้นทุน	32
5.3. การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	34
5.4. ประมาณการงบกำไรขาดทุน	34
5.5. ประมาณการงบกระแสเงินสด	36
5.6. ประมาณการงบดุล	37
5.7. การประเมินโครงการ	39
5.8. กรณีสถานการณ์เกินคาดหมาย (กรณี Best Case)	39
5.9. กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)	44
<b>บทที่ 6 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน</b>	<b>50</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>53</b>
ภาคผนวก ก ตัวอย่างบทสัมภาษณ์เชิงลึก	54
ภาคผนวก ข ข้อมูลสรุปการสัมภาษณ์	57
ภาคผนวก ค เอกสารสำคัญในการประกอบธุรกิจ	61
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>64</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
2.1 แสดงจำนวนและรายละเอียดการสัมภาษณ์เชิงลึก	13
3.1 แสดงการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการผลิตสินค้า	21
4.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	23
5.1 แสดงการใช้จ่ายของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1	29
5.2 แสดงรายละเอียดเงินลงทุนของเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ส่วน	30
5.3 แสดงรายละเอียดราคาขายต่อขวด	31
5.4 แสดงรายละเอียดรายได้ต่อปี	31
5.5 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อการผลิต 1 หน่วย ขนาด 1 ลิตร	32
5.6 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อการผลิต 1 หน่วย ขนาด 3 ลิตร	32
5.7 แสดงต้นทุนค่าแรงงานของพนักงานในส่วนการขาย และการบริหาร	33
5.8 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)	33
5.9 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)	33
5.10 แสดงลูกหนี้การค้า	34
5.11 แสดงสต็อกสินค้าสำเร็จรูป	34
5.12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	34
5.13 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	36
5.14 แสดงประมาณการงบดุล	37
5.15 แสดงยอดจำหน่ายสินค้ากรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case	39
5.16 แสดงการใช้จ่ายของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1 กรณี Best Case	40
5.17 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case	40
5.18 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case	42
5.19 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case	43
5.20 แสดงยอดจำหน่ายสินค้ากรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case	45
5.21 แสดงการใช้จ่ายของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1 กรณี Worst Case	45

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
5.22 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case	46
5.23 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดกรณีกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case	47
5.24 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case	48





## สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ	หน้า
1.1 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยผงไดโซ	4
1.2 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำร้อน	4
1.3 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำส้มสายชู	5
1.4 ตัวอย่างผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ทาง Social Media	5
1.5 ผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจาก Home Pro	6
2.1 ตราของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า	9
2.2 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 1,000 มิลลิลิตร	10
2.3 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 3,000 มิลลิลิตร	10
2.4 Enzyme base zinc complex	11
2.5 ตัวอย่างการเกิดคราบไบโอฟิล์ม	12
2.6 ตัวอย่างคราบไบโอฟิล์ม	12
2.7 ตัวอย่างร้านซักอบรีดที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก	14
2.8 ตัวอย่างโรงแรมที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก	15
3.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของสำนักงานและโรงงาน	18
3.2 บริเวณโกดังเก็บสินค้า	19
3.3 บริเวณภายในออฟฟิศสำนักงาน	19
3.4 บริเวณทางเข้าออฟฟิศสำนักงาน	19
3.5 แสดงแบบแปลนที่ตั้งของสำนักงาน	20
3.6 แสดงกระบวนการดำเนินของบริษัทฯ	22
4.1 แสดงโครงสร้างองค์กร	23
5.1 แสดงยอดขายและกำไรของบริษัทฯในปีที่ 1-5	36

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

สำหรับความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจนี้ เนื่องจากการซักผ้าเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิต เพราะเป็นอุปกรณ์หลักในการทำความสะอาดเครื่องนุ่งห่มที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ทางบริษัทฯ ได้สังเกตจากการที่ได้ใช้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตามหอพักนักศึกษา ทำไมเวลาใช้บริการแล้ว มีความรู้สึกว่าการซักผ้าแล้ว ไม่สะอาดเหมือนกับซักผ้าที่บ้าน จากนั้นทำการศึกษาและค้นคว้าหาข้อมูลดังกล่าว แล้วจึงมีการจัดตั้งเป็นบริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด

ทางบริษัทฯ จะขอแนะนำเสนอการวิเคราะห์ภาพรวมของตลาดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา และต่อ ยอดธุรกิจน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ซึ่งแบ่งออก 3 หัวข้อ

#### ภาพรวมและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายเครื่องซักผ้า

สถานการณ์ด้านการตลาดเครื่องซักผ้าไทยว่า ในปี 2555 มีมูลค่ารวมประมาณ 1.6 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นสัดส่วนของชนิดฝาบน 50% ชนิด 2 ถึง 35% และชนิดฝาหน้า 15% คิดเป็นจำนวนยูนิตรวมทั้งสิ้นประมาณ 1.5 ล้านเครื่อง โดยคาดว่าในปี 2556 มูลค่าตลาดจะยังคงที่เท่าเดิม เนื่องจากปัจจัยหลายด้าน โดยเฉพาะเรื่องกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลง แต่จะกลับมาเติบโตขึ้นอีกครั้งในปี 2557 เพราะความต้องการที่เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าจะมีจำนวนยูนิตรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 1.7 ล้านเครื่อง

ก่อนหน้านี้ตลาดเครื่องซักผ้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยชนิดฝาบนมีอัตราเติบโตเฉลี่ย 1% ชนิด 2 ถึง 5% และชนิดฝาหน้า 10% แต่คาดว่าในปี 2557 การเติบโตของชนิดฝาบนอาจไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ชนิดฝาหน้าอาจขยายตัวเป็น 20% ทำให้สัดส่วนของชนิด 2 ถึงลดลงมาเล็กน้อย

ตลาดรวมเครื่องซักผ้ามีการเติบโตควบคู่ไปกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียม ประกอบกับทัศนคติของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปด้วยการให้ความสำคัญในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์และถือเป็นเฟอร์นิเจอร์ภายในบ้านจากที่เคยนำเครื่องซักผ้าไว้นอกบ้าน จึงทำให้เครื่องซักผ้ารุ่นใหม่มีรูปลักษณะที่ทันสมัยและเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น

ทางด้านซัพพลายเชนคาดว่าภาพรวมตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าในช่วงครึ่งปีหลังจะดีกว่าครึ่งปีแรก ด้วยเหตุนี้จึงได้เปิดตัวเครื่องใช้ไฟฟ้ารุ่นใหม่เข้าทำตลาด ซึ่งประกอบด้วยเครื่องซักผ้าจำนวน 23 รุ่น

ทางด้านบริษัท โตชิบา ไทยแลนด์ จำกัด กล่าวว่า ภาพรวมตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าตอนนี้เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นเช่นเดียวกับตลาดเครื่องซักผ้า ซึ่งในส่วนของบริษัทเอง ปีนี้มีแผนที่จะเปิดตัวเครื่องซักผ้ารุ่นใหม่เข้ามาทำตลาดจำนวน 10 รุ่น ขนาด 12-16 กิโลกรัม เนื่องจากตลาดมีความต้องการเครื่องซักผ้าขนาดใหญ่มากขึ้น

จากสถานการณ์ที่เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ประกอบกับผู้ประกอบการในตลาดเครื่องซักผ้าออกมาเปิดตัวสินค้าใหม่เข้าทำตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัว ทำให้ผู้ประกอบการในตลาดเครื่องซักผ้ามั่นใจว่าสิ้นปีนี้ตลาดรวมเครื่องซักผ้าน่าจะมีอัตราการเติบโตได้ที่ประมาณ 10-15% หรือมีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 25,000 ล้านบาทอย่างแน่นอน ในมูลค่าดังกล่าวแบ่งเป็นตลาดเครื่องซักผ้า 2 ถึง 40% ถึงเดี่ยว 50% ที่เหลืออีก 10% เป็นเครื่องซักผ้าฝาหน้า

ด้วยผลการวิจัยทั้งการแข่งขันในด้านการตลาดของบรรดาบริษัทชั้นนำที่เป็นผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นไปอย่างเข้มข้น ประกอบกับสถิติแนวโน้มการเติบโตและการขยายตัวของผู้ประกอบการธุรกิจซัก อบ รีด และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นไปในทิศทางที่ดี ซึ่งทั้งสองธุรกิจนี้มีการเติบโต และขยายตัวอย่างสอดคล้อง สัมพันธ์กัน กล่าวคือ ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แน่แน่นอนว่า ทุกครัวเรือนจำเป็นต้องมีเครื่องซักผ้า ซึ่งเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าหลักในครอบครัว ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น ในแง่การดูแลรักษาเครื่องซักผ้า ซึ่งนับเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาสูงและมีความสำคัญต่อสมาชิกในครอบครัว โดยปัญหาดังกล่าว มักเกิดเมื่อผู้บริโภคใช้เครื่องซักผ้าเป็นเวลานานแล้วพบปัญหาที่เกิดกับเสื้อผ้า ได้แก่

- เสื้อผ้าไม่สะอาดมีเส้นด้ายติด
- ซักเสื้อสีขาวแล้วไม่ค่อยสะอาด
- การซักผ้าใช้เวลานานขึ้นเนื่องจากมีสิ่งแปลกติดอยู่ในท่อระบาย

น้ำเสีย และหินปูนเกาะเยอะ จนทำให้มอเตอร์ทำงานหนัก

ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงศึกษาหาข้อมูลในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญสำหรับผู้บริโภค ที่นับวันจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ตามปริมาณยอดขายของเครื่องซักผ้าในตลาด

ทั้งนี้ ทางบริษัทฯ ได้ทำการศึกษามุ่งเน้น ไปที่ 2 หัวข้อ เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้นได้แก่

**ประการแรก** ศึกษาถึงลักษณะและประเภทของเครื่องซักผ้าที่มีขายตามท้องตลาด ทั้งสำหรับอุตสาหกรรม ผู้ประกอบธุรกิจ และครัวเรือน

**ประการที่สอง** ศึกษาวิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่เป็นที่นิยม

### ลักษณะและประเภทของเครื่องซักผ้า

เว็บไซต์ Laundry Solution ได้ให้คำนิยามและจำแนกประเภทเครื่องซักผ้าตามท้องตลาดทั่วไป ไว้ดังต่อไปนี้

เครื่องซักผ้า (Washing Machine) คือเครื่องจักรที่ใช้สำหรับทำความสะอาดหรือขจัดแยกสิ่งสกปรกออกจากเนื้อผ้า โดยใช้ข้อบังคับประกอบรวมในการทำงาน เช่น น้ำ ความร้อน เคมีเครื่องซักในปัจจุบันมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มๆ ได้หลายลักษณะ เช่น แยกตามขนาดของเครื่อง แยกตามลักษณะของเครื่อง แยกตามลักษณะการใช้งาน

**เครื่องซักผ้าใช้ภายในบ้านและครัวเรือน** เครื่องซักประเภทใช้ตามบ้านเรือน สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท

เครื่องซักผ้า 2 ถังกึ่งอัตโนมัติ เครื่องกลุ่มนี้เป็นเครื่องประเภทประหยัด ราคาถูก ส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตในประเทศแถบเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ข้อเสียของเครื่องแบบนี้คือต้องคอยดูแลขณะที่ทำการซักผ้า และใช้น้ำและเคมีในการซักแต่ละครั้งมาก

เครื่องซักผ้าอัตโนมัติ เครื่องซักผ้ากลุ่มนี้มีราคาตัวสูงกว่ากลุ่มแรก ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ เครื่องเปิดฝาหน้า เครื่องเปิดฝาด้านบน และเครื่องเปิดฝาด้านข้าง

เครื่องเปิดฝาหน้า เป็นเครื่องซักผ้าที่ส่วนใหญ่ผลิตมาจากประเทศแถบยุโรป เช่น Electrolux แต่ในปัจจุบันเครื่องประเภทนี้ผลิตในเอเชียหลายยี่ห้อ เช่น เครื่องฝาหน้า Samsung LG เป็นต้น ข้อดีของเครื่องประเภทนี้ คือ ทนทาน ประหยัดน้ำ เคมี และส่วนใหญ่สามารถทำความร้อนในตัวได้ แต่ข้อเสีย คือ ราคาค่อนข้างสูง

เครื่องเปิดฝาด้านบน แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มเครื่อง

ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตในอเมริกา เช่น Speed Queen World pool เครื่องกลุ่มนี้มีราคาค่อนข้างสูงน้ำหนักมากปริมาณการซักขนาดตั้งแต่ 7.5-12 กิโลกรัมเครื่องฝาบน

ฝาบนใบพัดแกนต่ำ เป็นที่นิยมมากในประเทศไทยมีให้เลือกหลากหลายยี่ห้อส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตจากประเทศในแถบเอเชียเช่น ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ข้อดีของเครื่องประเภทนี้คือราคาค่อนข้างต่ำ มีให้เลือกหลากหลายใช้งานง่ายและยืดหยุ่นมีขนาดตั้งแต่ 5 กิโลกรัมจนถึง 15 กิโลกรัม ข้อเสียของกลุ่มเครื่องประเภทฝาบนคือใช้น้ำและเคมีในการซักแต่ละครั้งมากส่วนใหญ่ไม่มีระบบทำน้ำร้อนในตัว



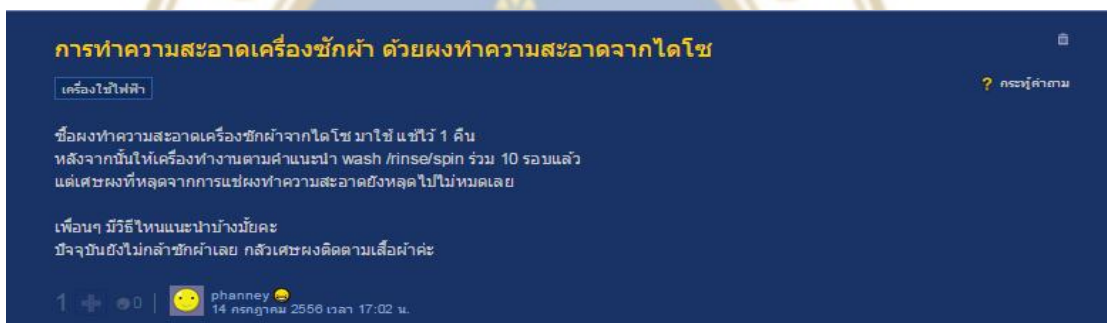
เครื่องอัตโนมัติเปิดฝาข้าง ในปัจจุบัน แทบไม่มีให้เห็นในตลาดประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตจากยุโรป เช่น Tomson เป็นต้น ลักษณะของเครื่องประเภทนี้ คล้ายกับเครื่องเปิดฝาด้านบน ถังซักตั้งวางในแนวนอน เปิดฝาด้านข้างสำหรับเอาผ้าเข้าออก ข้อดีของเครื่องประเภทนี้คือประหยัดน้ำเคมี และมีรอบสัปดาห์สูง การทำงานค่อนข้างนิ่งไม่สั่น

**เครื่องซักผ้าอุตสาหกรรม** เครื่องซักผ้าอุตสาหกรรม เป็นเครื่องซักที่มีให้เลือกมากมายหลายหลายรุ่น หลายยี่ห้อ มีทั้งผลิตในประเทศและต่างประเทศ มีขนาดตั้งแต่ 10 กิโลกรัม ไปจนถึงเครื่องขนาดใหญ่ หลายร้อยกิโลกรัม

### วิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

จากการศึกษาของทางบริษัทฯ พบว่า ในปัจจุบันนั้น มีรูปแบบและวิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าทั้งหมด 4 แบบ ดังนี้

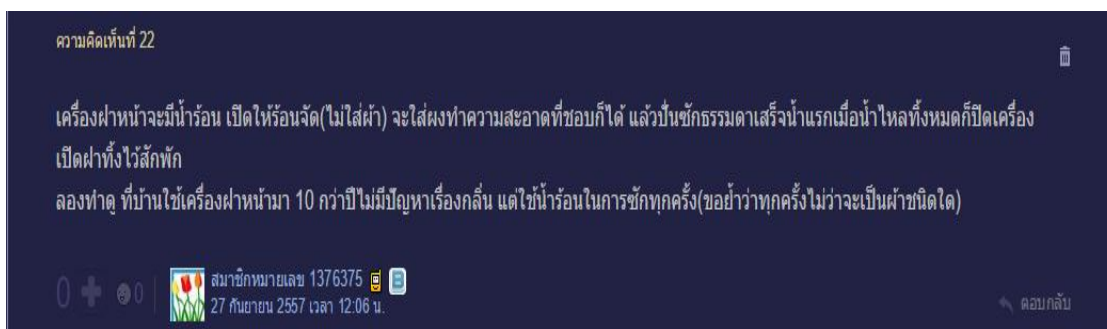
#### ผงด้างเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.1 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยผงไดโซ

วิธีนี้สามารถทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้แค่เพียงด้านในของถังซัก เมื่อทดลองซักก็ยังไม่หลงเหลือคราบสกปรก รวมทั้งตัวถังด้านนอกยังสกปรกอยู่ และไม่สามารถขจัดคราบที่อุดตันได้

#### ซักน้ำร้อนในถังซัก

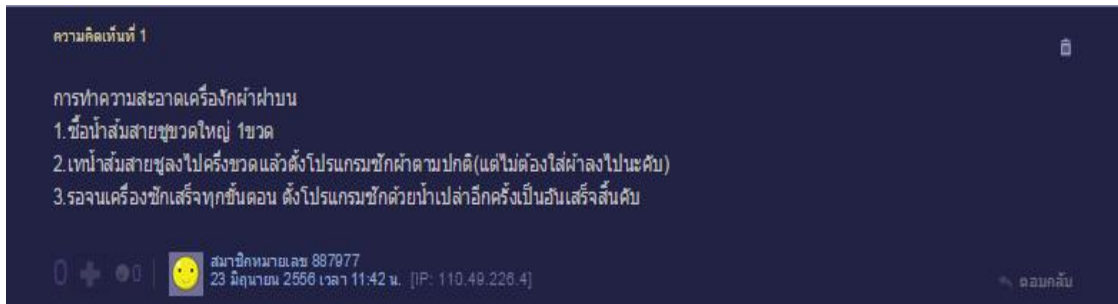


ภาพที่ 1.2 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำร้อน



การทำความสะอาดด้วยวิธีนี้ พบว่าสามารถแก้ปัญหาได้เพียงเฉพาะช่วงสั้นๆเท่านั้น เพราะ 1-2 ครั้งแรกที่ซัก จะช่วยให้เกิดการระบายดีขึ้น แต่คราบสกปรกก็กลับมาอีกครั้ง ในระยะเวลาอันรวดเร็ว

### น้ำส้มสายชู



ภาพที่ 1.3 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำส้มสายชู

การทำความสะอาดด้วยวิธีนี้พบว่า มีกลิ่นน้ำส้มสายชูติดที่เนื้อผ้า และยังคงมีคราบสกปรกติดอยู่เป็นจำนวนมาก และสิ่งปฏิกูลที่ติดอยู่ในท่อระบายน้ำก็ไม่ได้ถูกกำจัดไป นอกจากนี้กรรมวิธีการใช้น้ำส้มสายชู เป็นภูมิปัญญาทั่วไป ที่ใช้ของใกล้ตัว ซึ่งไม่แพร่หลายในหมู่คนทั่วไป และโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนสมัยใหม่

### ผู้ให้บริการทำความสะอาดตัวถังซักเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.4 ตัวอย่างผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ทาง Social Media

การทำความสะอาดด้วยวิธีนี้พบว่า ทั้งตัวถังซักทั้งด้านนอกและด้านใน รวมถึงถัง น้ำเสียน้ำสะอาดทั้งหมด เนื่องจากใช้วิธีถอดตัวถังออกมาล้าง ทำให้คราบสิ่งสกปรกถูกทำความสะอาด ออกเกือบทั้งหมด แต่วิธีนี้ต้องใช้เวลาในการทำความสะอาดประมาณ 5-6 ชม. ต่อ 1 เครื่อง อีกทั้งผู้ ให้บริการล้างถังซักผ้าในปัจจุบัน ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้รอคิวการให้บริการเป็น เวลานาน และถ้าผู้ให้บริการไม่มีความชำนาญมากพออาจส่งผลกระทบต่อการใช้งานของ ตัวเครื่องได้

### ศูนย์บริการของเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.5 ผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจาก Home Pro

ถึงแม้จะดูน่าเชื่อถือมากกว่าวิธีอื่น แต่วิธีการนี้ไม่ค่อยได้รับความนิยมมากนัก เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการให้บริการแต่ละครั้ง 1500-3000 บาท โดยศูนย์บริการจะคิดอัตราค่าบริการ จากจำนวนน้ำหนักของถังซัก โดยคิดค่าบริการเป็นอัตรา กิโลกรัมละ 100 บาท บวกด้วยค่ารถขนย้าย และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม ทำให้วิธีการนี้ไม่เป็นที่นิยมเนื่องจากราคาแพงกว่า จากข้างข้างมาให้บริการ จากข้างนอก

จากข้อมูลทั้งหมดที่กล่าวไปข้างต้น จะเห็นได้ว่าภาพรวมของตลาดเครื่องซักผ้ามีอัตรา การเติบโตที่สูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่ม ทำให้ความต้องการเครื่องซักผ้า มีมากขึ้นตาม และจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจซักอบรีด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ขยายตัวเพิ่มขึ้น ตามจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

อีกทั้งปัญหาที่เกิดขึ้นในแง่ของการทำความสะอาดและดูแลรักษาเครื่องซักผ้า ได้แก่ เสื้อผ้าไม่สะอาด, เสื้อผ้ามีกลิ่นอับและกลิ่นไม่พึงประสงค์ในถังซักผ้า และความไม่สะดวกในการ ว่าจ้างพนักงานทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

ทำให้ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการทำธุรกิจในตลาดเครื่องซักผ้านี้ ที่จะตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจซักอบรีด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ โรงแรม และกลุ่มผู้ใช้ตามครัวเรือน จึงนำมาสู่การคิดค้นนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เพื่อประสิทธิภาพในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ดีขึ้น และความสะดวก ประหยัดเวลาในการทำ ความสะอาดเพิ่มขึ้น และยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้าให้ยาวนานยิ่งขึ้นอีกด้วย



## บทที่ 2

### ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

#### 2.1. ภาพรวมของบริษัท

ชื่อ	:	บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด
รูปแบบธุรกิจ	:	ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่อง ชักผ้า
สินค้าและบริการ	:	ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าโดยเฉพาะ Chevalier
วิสัยทัศน์	:	เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่บริโภคนึกถึงเป็นอันดับแรก เมื่อต้องการทำความสะอาด
พันธกิจ	:	ผลิตน้ำยาสูตรเฉพาะสำหรับเครื่องซักผ้า ที่มีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า
เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ:		เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ ธุรกิจร้านซักอบรีด ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และธุรกิจโรงแรม ซึ่งอยู่ในประเทศเป็นหลักภายใน 5 ปี โดยส่วนแบ่งทางการตลาดตามแต่ละกลุ่มลูกค้า ดังนี้ กลุ่มธุรกิจร้านซักอบรีด 33% กลุ่มธุรกิจโรงแรม 10% กลุ่มผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ 15% พร้อมทั้งตั้งเป้าหมายในการเติบโตประมาณ 20% ใน 5 ปี
เป้าหมายด้านการตลาด :		สร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และแบรนด์ Chevalier ให้เป็นที่รู้จัก ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรก และการสร้างกลุ่มลูกค้าประจำ

ตราสินค้า :



ภาพที่ 2.1 ตราของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

ชื่อ Chevalier แปลว่า อัศวิน มีหน้าที่ปกป้องรักษาเครื่องซักผ้าของท่านให้กลับมาทำงานได้เหมือนใหม่ อีกทั้งยังช่วยต่อสู้กับคราบสกปรก เชื้อโรคไวรัสและแบคทีเรีย

## 2.2. รูปแบบธุรกิจ

ทางบริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด ได้กำหนดรูปแบบของธุรกิจเป็น “ผลิตและจัดจำหน่าย” ภายใต้ชื่อทางการค้า “Chevalier” โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าธุรกิจ ในลักษณะ B2B เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะทำการส่งสูตรเฉพาะน้ำยา Chevalier Nano Complex ที่ผ่านการคิดค้นและพัฒนาไปให้โรงงานคู่ค้าทางธุรกิจ บริษัท มาสเตอร์-เทค เคมีคอล จำกัด เลขที่ 85/195 หมู่ที่ 3 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี เพื่อทำการผสมน้ำยาสูตรเฉพาะกับสารละลายตัวอื่นๆ และสารแต่งกลิ่นและทำการบรรจุน้ำยาลงในขวดภาชนะบรรจุภัณฑ์ และติดฉลากสินค้าลงบนขวด ปิดฝาและบรรจุขวดลงกล่องสินค้า และทำการส่งมอบสินค้ามายังบริษัทฯ โดยทางบริษัทฯ จะทำการตรวจเช็คสภาพความเรียบร้อยของสินค้า และเก็บสต็อกสินค้าเพื่อรอจำหน่าย และทำการจำหน่าย

## 2.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

Chevalier เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะสำหรับทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เหมาะสำหรับเครื่องซักผ้าแบบ ฝาบน และ ฝาหน้า ต่อสู้กับคราบสกปรก เชื้อโรคไวรัสและแบคทีเรียที่เกาะอยู่ตามถังซัก ซึ่งยากต่อการทำความสะอาดแบบทั่วไป



### 2.3.1. รูปแบบผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์บรรจุใน ขวดขนาด 1,000 มิลลิลิตร และ 3,000 มิลลิลิตร เนื่องจากเป็นขนาดขวดที่เหมาะสมในการใช้งาน รวมทั้งง่ายต่อการจัดเก็บเนื่องจากเป็นขนาดที่เป็นมาตรฐานและขายทั่วไปตามท้องตลาด



ภาพที่ 2.2 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 1,000 มิลลิลิตร



ภาพที่ 2.3 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 3,000 มิลลิลิตร

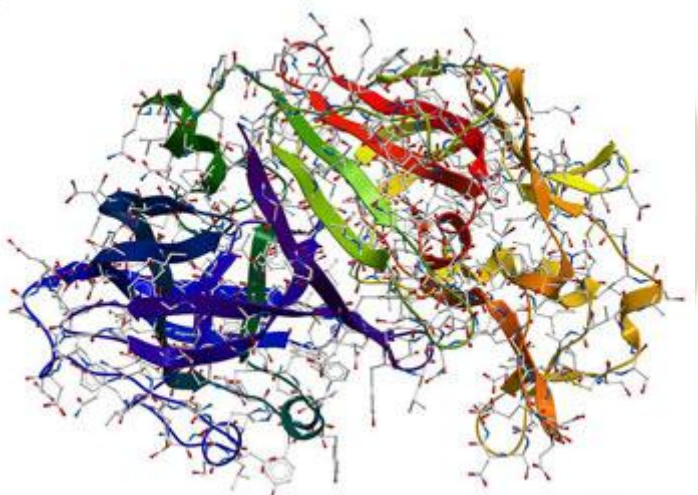
ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด Chevalier มีส่วนผสมของทั้งกรดอะซิติก (กรดน้ำส้ม), กรดซิตริก(กรดมะนาว/กรดผลไม้), กรดไฮโดรคลอริก(กรดเกลือ)ที่สามารถสลายคราบหินปูนได้ และ

ส่วนผสมเฉพาะของChevalier ที่ใช้นาโนเทคโนโลยีในการผสมน้ำยา มีจัดจำหน่ายโดย บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลินิก จำกัด ตั้งอยู่ บ้านเลขที่ 306 หมู่ 9 ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130 โทร. 02-817-7795 โทรสาร 02-817-8112 E-mail: Chevalier\_2015@gmail.com

### 2.3.2. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

สารประกอบหลักที่ใช้ในผลิตภัณฑ์นี้จะประกอบไปด้วยสารแต่ละตัวดังนี้

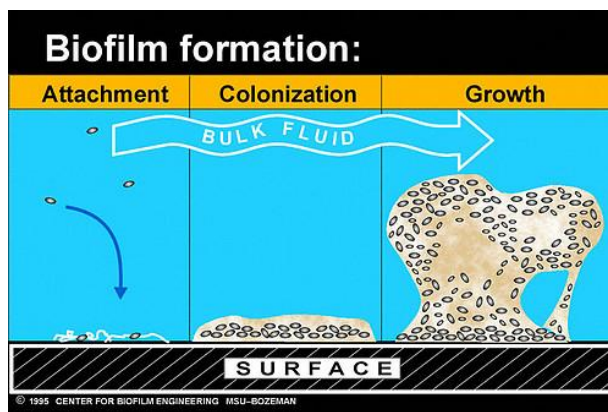
2.3.2.1. เอนไซม์ ( Enzyme ) คือ กลุ่มของโปรตีนที่มีหน้าที่พิเศษแตกต่างจากโปรตีนทั่วไป คือ มีความสามารถในการเร่งปฏิกิริยาทางชีวเคมีที่เกิดขึ้น เพื่อกำจัดเชื้อแบคทีเรีย และคราบสกปรกที่ติดกับเครื่องซักผ้า



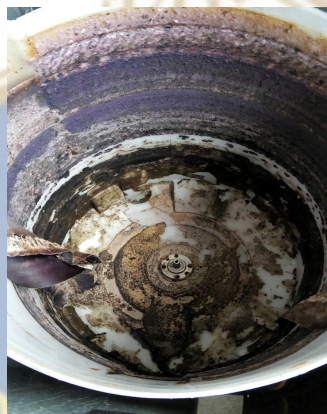
ภาพที่ 2.4 Enzyme base zinc complex

2.3.2.2. เทคโนโลยีนาโน ( Nano Technology ) คือ การศึกษาการเรียงตัวของอนุภาคขนาดเล็กอย่าง อนุภาคนาโน ในโมเลกุลของสารต่างๆ จากการศึกษาค้นคว้าพบว่า มีสารหลายชนิดที่เดี่ยวที่สามารถช่วยในการซักล้าง และปกป้องพื้นผิวต่างๆ จากร่องรอยสกปรก เพื่อช่วยให้การทำความสะดวกเป็นเรื่องง่าย

2.3.2.3. สารขจัดคราบสูตรเฉพาะของ Chevalier มีคุณสมบัติกำจัดทั้งคราบสกปรก, คราบตะกรัน, คราบไบโอฟิล์ม, คราบไขมัน และคราบหินปูนฝังแน่นต่างๆ ที่เกาะอยู่ตามถังซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 2.5 ตัวอย่างการเกิดคราบไบโอฟิล์ม



ภาพที่ 2.6 ตัวอย่างคราบไบโอฟิล์ม

2.3.2.4. สารอื่นๆ เช่น สารแต่งสี สารแต่งกลิ่น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ มีสีที่นา  
ใช้งาน และเพื่อเพิ่มความหอมให้กับเครื่องซักผ้าเมื่อใช้งานเสร็จ

ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้รับการควบคุมโดย  
คุณนราพงศ์ ชมพูธัญ ผู้เชี่ยวชาญด้านเคมี เป็นที่ปรึกษาโครงการและผลิตตัวอย่างต้นแบบ

สำหรับรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการทดลองและการคิดค้นน้ำยาสูตรเฉพาะ Chevalier  
Nano-Complex กับผู้วิจัยด้านเคมีอยู่ที่ประมาณ 120,000 บาท แต่เนื่องจากเป็นโครงการทดลองและ  
การวิจัยที่อยู่ในโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม(ITAP) ของสำนักงาน  
พัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ทางบริษัทฯจึงได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายใน  
การทดลองเป็นจำนวนครั้งหนึ่ง โดยที่ทางบริษัทฯมีค่าใช้จ่ายในการทดลองจริงอยู่ที่ 60,000 บาท  
ส่วนค่าใช้จ่ายในการซื้อลิขสิทธิ์สูตรน้ำยาจากโครงการITAPอยู่ที่ 300,000 บาท

## 2.4. การทดลองผลิตภัณฑ์

2.4.1. การนำน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าไปทดสอบประสิทธิภาพในการใช้งานจริง นำน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าไปทดสอบประสิทธิภาพในการใช้งานจริง และผลตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายเพื่อประมาณการยอดขาย โดยวิธีขอเข้าสัมภาษณ์เชิงลึก กับ กลุ่มเป้าหมายจำนวน 20 ราย แบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย มีรายชื่อดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงจำนวนและรายละเอียดการสัมภาษณ์เชิงลึก

รายชื่อร้านซักอบรีด	จำนวนเครื่องซักผ้า
1. คลีนเวฟ ซักแห้ง	5
2. หจก. เค.เค.พี ลอนดรี	10
3. บริษัท ทำประโยชน์ จำกัด	8
4. บ้านผ้าหอม	8
5. ร้าน ทุเคี้ยวอช	3
6. รินทร์ทอง ซักแห้ง	5
7. ร้าน จันทร ซักรีด	3
8. บริษัท โมบาย ลอนดรี จำกัด	10
9. บริษัท พีสิคอมอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	8
10. บริษัท โปร วอชเซอร์ จำกัด	5
11. บริษัท คลีนเมท เซอร์วิส จำกัด	2
12. ร้าน โมโมโกะ	3
13. ร้าน ลอนดรีรี่ แอนด์ คราย บาย ทีเค	5
14. บริษัท โปโล เคอะลอนดรีส์โตร์ จำกัด	3
15. คลีน แอนด์ แคร์ บริการ ซัก อบ รีด	5
รายชื่อโรงแรมและ เกสต์เฮาส์	จำนวนเครื่องซักผ้า
1. โรงแรมคริสตัล โฮเทล หาดใหญ่	5
2. โรงแรมโฮเทล ไอคอน ภูเก็ต	3



ตารางที่ 2.1 แสดงจำนวนและรายละเอียดการสัมภาษณ์เชิงลึก (ต่อ)

3. สิริบ้านไทย เกสต์เฮาส์	1
4. สุขสบาย อพาร์ทเมนต์ เชียงใหม่	1
5. เอเชีย เกสต์เฮาส์	1

จากการทดลองสามารถสรุปผลการสัมภาษณ์ได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้าซักอบรีด และ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

ปกติมีการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าเป็นประจำเดือนละ 1 ครั้ง โดยการใส่ ช่างทำความสะอาดเครื่องซักผ้า โดยมีข้อเสียที่เป็นปัญหาคือ จะต้องทำการนัดคิวล่วงหน้า และวันที่ช่างมาทำความสะอาดจะต้องหยุดการให้บริการซักเป็นเวลา อย่างน้อย 4-6 ชม. ต่อครั้ง แล้วยังมีความเสี่ยงในการที่เครื่องซักผ้าจะเสียหายจากการถอดอุปกรณ์



ภาพที่ 2.7 ตัวอย่างร้านซักอบรีดที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก

กลุ่มลูกค้าโรงแรม และ เกสต์เฮาส์

ส่วนใหญ่มักทำความสะอาด ประมาณ 1 ครั้ง ต่อเดือน ปัจจุบันปรับใช้น้ำส้มสายชูในการขจัดคราบแต่ไม่ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ เนื่องจากเครื่องซักผ้าในแต่ละโรงแรม มีราคาสูง ทุกโรงแรมจึงพยายามหาน้ำยาที่มีประสิทธิภาพในการทำความสะอาด แต่ยังไม่มีการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าโรงแรมได้





ภาพที่ 2.8 ตัวอย่างโรงแรมที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก

### ประสิทธิภาพในการใช้จริง

จากการนำน้ำยาไปทดลองใช้จริง กลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ให้ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าเป็นอย่างมาก เนื่องจากตอบสนองความต้องการ และ ทางลูกค้าโรงแรม กำลังมองหา น้ำยาสำหรับทำความสะอาดเครื่องซักผ้าโดยเฉพาะ เนื่องจาก เครื่องซักผ้าที่ใช้ในแต่ละเครื่องนั้นราคาสูง จึงไม่มั่นใจในการใช้น้ำส้มสายชูในการล้าง

### 2.5 วิธีใช้งานผลิตภัณฑ์

1. เทน้ำยาใส่ถังซักผ้าหรือช่องใส่ผงซักฟอกจำนวน ½ ขวด  
เครื่องซักผ้าขนาด 7-15 Kg ใช้ 500 mL  
เครื่องซักผ้าขนาด 20 Kg ขึ้นไป ใช้ 1500 mL
2. เปิดน้ำให้เต็มถังซักผ้า (ห้ามใส่เสื้อผ้าและผงซักฟอกลงไป) แช่ทิ้งไว้ 8-10 ชั่วโมง
3. เปิดเครื่องซักผ้าให้ทำงาน โดยตั้งระบบซักแบบปกติ ทิ้งไว้ประมาณ 1 ชั่วโมง

4. เมื่อเครื่องซักผ้าทำงานเสร็จ ให้ปล่อยน้ำทิ้งออกจากถังซัก คราบโคลนและสิ่งสกปรกจะไหลออกทางท่อระบายน้ำทิ้ง

## 2.6 คำแนะนำในการใช้งานผลิตภัณฑ์

เพื่อประสิทธิภาพที่ดีที่สุดของเครื่องซักผ้า ควรล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าทุกๆ 3 เดือน

### 2.6.1 คำเตือนการใช้งานผลิตภัณฑ์

1. ห้ามรับประทาน
2. เก็บในที่มิดชิด ห่างจากมือเด็กและสัตว์เลี้ยง
3. ห้ามเก็บในที่อุณหภูมิสูง
4. ห้ามให้สัมผัสถูกผิวหนังและดวงตา หรือสูดดม
5. ห้ามทิ้งผลิตภัณฑ์หรือภาชนะบรรจุลงในแหล่งน้ำสาธารณะ

### 2.6.2 วิธีแก้ปัญเบื้องต้น

1. หากถูกผิวหนัง ให้ล้างด้วยน้ำจำนวนมากๆ หากเป็นเนื้อผ้าให้รีบถอดออกแล้วล้างร่างกายด้วยน้ำและสบู่ทุกครั้ง
2. หากเข้าตาให้ล้างด้วยน้ำสะอาด จนอาการระคายเคืองทุเลา หากไม่ทุเลาให้ไปพบแพทย์
3. หากกลืนกิน ห้ามทำให้อาเจียน ให้ดื่มน้ำหรือนมในปริมาณมากๆ แล้วรีบนำผู้ป่วยส่งแพทย์ทันที พร้อมด้วยบรรจุและฉลาก

## 2.7 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้า

ร้านซักอบรีด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

- สะดวกในการใช้งาน
- ลดต้นทุนในการจัดการ

- ลดเวลาในการสูญเสียรายได้จากการหยุดทำงานของเครื่องซักผ้า ในขณะที่ใช้ช่างล้าง
- ขจัดคราบสกปรกที่ตกค้างในเครื่องซักผ้า
- กำจัดแบคทีเรีย เชื้อรา ที่สะสมในเครื่องซักผ้า ให้มีความสะอาด
- เพิ่มสุขอนามัยและความสะอาดของเสื้อผ้าที่ซัก เมื่อทำความสะอาดเครื่องซักผ้าเสร็จแล้ว จะช่วยชำระล้างสิ่งสกปรก และช่วยลดแบคทีเรีย และเชื้อโรค
- ลดความเสี่ยงที่จะทำให้เครื่องซักผ้าเกิดความเสียหายของอุปกรณ์ภายใน ด้วยน้ำยาประสิทธิภาพสูง
- ยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้า เนื่องจากไม่ต้องถอดส่วนประกอบอุปกรณ์ภายในเครื่อง จึงไม่เป็นอันตรายต่อเครื่องและระบบสายไฟ



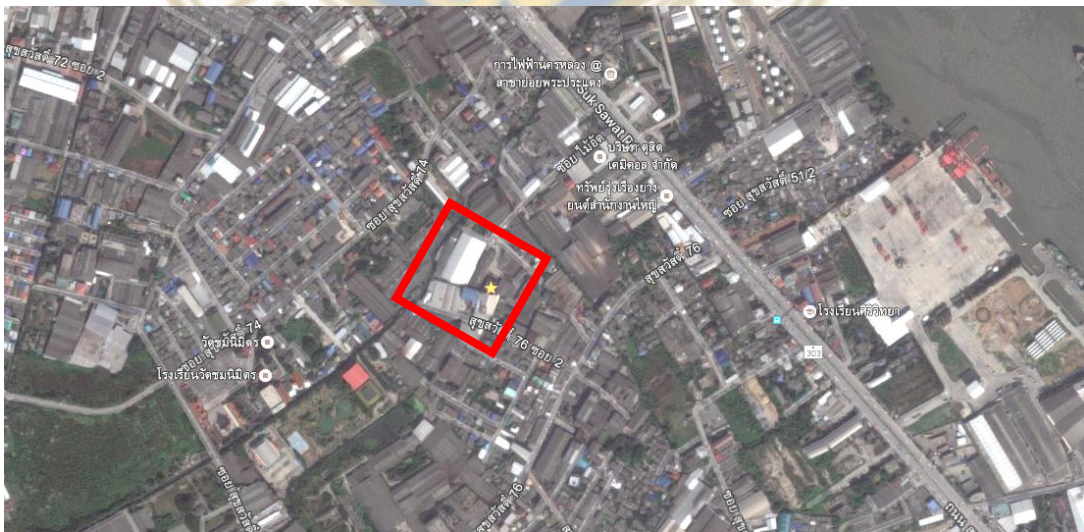


## บทที่ 3

### แผนการดำเนินงาน

#### 3.1. ทำเลที่ตั้ง

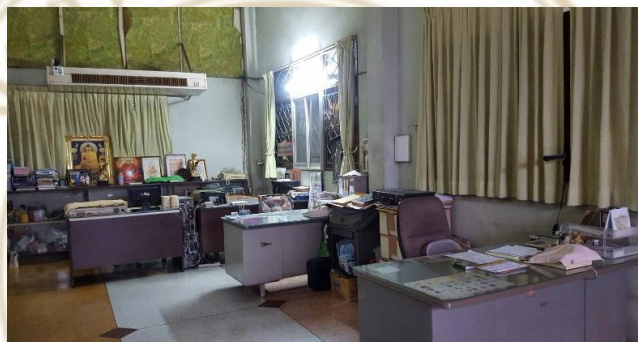
ทำเลที่ตั้งของสำนักงานและโกดังเก็บสินค้าน้ำยาล้างเครื่องซักผ้า Chevalier ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 306 หมู่ 9 ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130 มีการคมนาคมที่สะดวกในการขนส่งกระจายสินค้าไปยังลูกค้าและร้านค้า อีกทั้งยังอยู่ใกล้ทางด่วนกาญจนาภิเษก ทำให้สะดวกในการขนส่งสินค้าจากโรงงานผลิตสินค้าที่ตั้งอยู่บางบัวทอง โดยพื้นที่สำนักงานมีลักษณะเป็นอาคารสำนักงานพร้อมโกดังเก็บสินค้า ภายนอกอาคารเป็นพื้นที่ปูนซิเมนต์ขนาด 1 ไร่ เหมาะสำหรับการขนถ่ายสินค้า การจอดรถสำหรับผู้มาติดต่อบริษัทและพนักงาน ตัวโกดังเก็บสินค้ามีขนาด 40 x 60 x 5 เมตร เหมาะแก่การเก็บสินค้า เนื่องจากสามารถป้องกันแสงแดด ฝน และมีอากาศถ่ายเทสะดวก ตัวพื้นที่สูงกว่าระดับปกติ 1 เมตร สามารถป้องกันน้ำท่วมในกรณีฝนตกหนักได้ มีประตูบานเลื่อนพร้อมชุดล้อคกันขโมย ตัวอาคารสำนักงานมี 4 ชั้น ชั้นล่างเป็นสำนักงานประกอบด้วยโต๊ะทำงาน เก้าอี้ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์สำนักงานต่างๆที่จำเป็น มีพนักงานรักษาความปลอดภัยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง



ภาพที่ 3.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของสำนักงานและโรงงาน



ภาพที่ 3.2 บริเวณ โกดังเก็บสินค้า



ภาพที่ 3.3 บริเวณภายในออฟฟิศสำนักงาน



ภาพที่ 3.4 บริเวณทางเข้าออฟฟิศสำนักงาน



ลักษณะแผนผังทำเลที่ตั้งมีลักษณะอาคารสำนักงาน 4 ชั้น พร้อม โกดังเก็บสินค้าและพื้นที่ ตามรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 3.5 แสดงแบบแปลนที่ตั้งของสำนักงาน

### 3.1.1 แผนผังโรงงานแบ่งออกเป็น

- 3.1.1.1. บริเวณจัดเก็บผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าที่บรรจุกล่องแล้ว
- 3.1.1.2. บริเวณจัดเก็บสิ่งของและอุปกรณ์ต่างๆ
- 3.1.1.3. อาคารสำนักงาน เป็นที่ตั้งของฝ่ายบริหาร, ฝ่ายธุรการและห้องประชุม
- 3.1.1.4. บริเวณเก็บขวดพลาสติกอื่นๆ

## 3.2. การวางแผนด้านกำลังการผลิต

คาดการณ์ปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าของ Chevalier ในปีแรก มีดังนี้

ปริมาณยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จำนวน	9,100	ขวด/ปี
กำหนดปริมาณสินค้าคงคลังเป็นจำนวน	800	ขวด/ปี (แบ่งเป็นขวดขนาด 1 ลิตร 560 ขวด, ขนาด 3 ลิตร 240 ขวด)
ตัวอย่างทดลองผลิตภัณฑ์จำนวน	300	ขวด/ปี (โดยใช้จำนวน 25 ขวดต่อเดือน)

ดังนั้นธุรกิจในช่วงปีที่ 1 ควรมีการวางแผนการผลิตน้ำยาChevalier ขนาด 1 ลิตร จำนวน 560 ขวด/ปี คิดเป็น 560,000 มิลลิลิตร และขนาด 3 ลิตร จำนวน 240 ขวด/ปี คิดเป็น 720,000 มิลลิลิตร รวมปริมาณการผลิตน้ำยาChevalier ต่อปีคิดเป็น 1,280,000 ลิตร โดยคาดการณ์ถึงแผนการผลิตในอนาคตจะเป็นไปตามตารางดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการผลิตสินค้า

จำนวนที่ต้องผลิต/ปี(ขวด)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
คาดการณ์ปริมาณการขาย/ปี	9,100	27,229	45,498	63,697	81,896
Stock 1 เดือน	758	2,275	3,792	5,308	6,825
แจกเป็นตัวอย่างทดลองใช้	300	360	480	600	720
รวมการผลิต/เดือน(ขวด)	10,158	29,864	49,770	69,605	89,441

สำหรับค่าแรงของพนักงานของบริษัทฯในช่วงปีแรกและปีที่สองจะใช้พนักงานจำนวนทั้งสิ้น 6 คน ประกอบด้วยพนักงานทั่วไป 1 คน ทำหน้าที่ประสานงานและจัดเก็บเอกสาร และพนักงานขาย 5 คน โดยทางบริษัทฯคาดว่าในปีที่ 3, 4 และ 5 จะเพิ่มจำนวนพนักงานในบริษัทฯมากขึ้น เนื่องจากมีการคาดการณ์ยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าว จากการที่ทางบริษัทฯได้มีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น และมีการทำตลาดเพิ่มมากขึ้น

### 3.3. กระบวนการดำเนินงาน

ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานมีดังนี้

#### 3.3.1. กิจกรรมแรกเข้า

Chevalier มีรูปแบบธุรกิจคือแบ่งบรรจุและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า โดยกิจกรรมแรกเข้าคือ

3.3.1.1. กำหนดคาดการณ์ปริมาณของการแบ่งบรรจุขวด, ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องใช้ในแต่ละเดือน เช่น สารตั้งต้นผลิตภัณฑ์น้ำยา, สารละลายอื่นๆที่ใช้ผสมน้ำยา, ขวดพลาสติก, ฝาพลาสติก, ฉลากสติ๊กเกอร์ และกล่องลังกระดาษ เพื่อให้เพียงพอต่อการแบ่งบรรจุและการขายตามที่คาดการณ์ในแผนกำลังการผลิตไว้ เพื่อทำการส่งผลิตไปยังโรงงานผลิตและบรรจุขวดต่อไป

3.3.2.2. ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยของสินค้าที่ส่งมาจากโรงงาน ให้อยู่ในสภาพที่เรียบร้อยและพร้อมสำหรับส่งมอบให้แก่ลูกค้า

### 3.3.2. กิจกรรมเพื่อผลักดันสินค้าออกสู่ตลาด

3.3.2.1. ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ จะทำการโปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้า โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง มีการสาธิตทดลองนำสินค้าไปให้ลูกค้าทดลองใช้จริง มีการออกบูธตามงาน Fair งานแสดงสินค้าของผู้ประกอบการต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

3.3.2.2. มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทางธุรกิจเพื่อฝากขาย ผลิตภัณฑ์ คือบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

3.3.2.3. เมื่อได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าจากร้านซักอบรีดหรือโรงแรม จะเช็คคิวตารางการจัดส่งรถขนส่งซึ่งเป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทฯเอง เพื่อจัดส่งสินค้าให้ทันตามเวลาที่กำหนด โดยราคาค่าขนส่ง ถ้าในเขตพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑลจะจัดส่งฟรีเพราะส่วนใหญ่จะเป็นการขายในลักษณะขายไปยังร้านค้าโดยตรง (Direct Sell)

#### กิจกรรมแรกเข้า

- คาดการณ์ปริมาณการผลิตต่อเดือน
- จัดเตรียมวัตถุดิบที่ต้องใช้
- ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยของสินค้า



#### กิจกรรมเพื่อผลักดันสินค้าออกสู่ตลาด

- โปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้าและการนำเสนอผลิตภัณฑ์
- นำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าทางธุรกิจ
- ส่งมอบและจัดส่งสินค้าตามออเดอร์

ภาพที่ 3.6 แสดงกระบวนการดำเนินของธุรกิจ

## บทที่ 4

### การบริหารและจัดการองค์กร

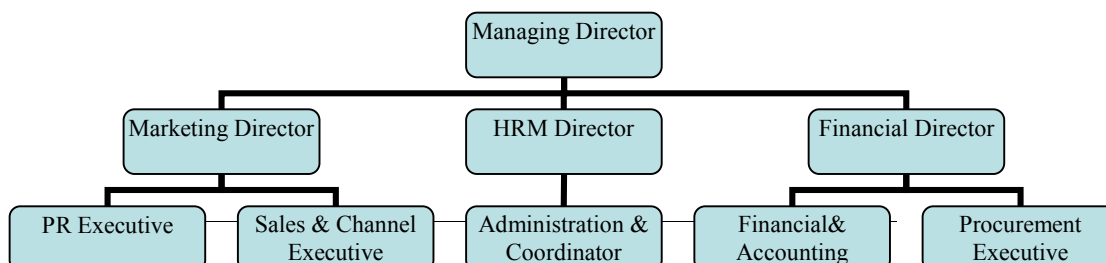
#### 4.1. รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า Chevalier ได้จัดตั้งขึ้นในรูปแบบของบริษัทจำกัด โดยมีผู้ถือหุ้น จำนวน 3 ราย เงินทุนจดทะเบียนเป็นจำนวนเงิน 2,100,000 บาท ทั้งนี้ มีการจัดสรรหุ้นทั้งหมด 21,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท และมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้สมาชิก จากกำไรสุทธิ ในปี 3 เป็นต้นไป ดังรายละเอียดตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน (บาท)
1	เกรียงศักดิ์ เจริญจึงสันติ	8,400	40%	840,000
2	ธนกร กุลมาศ	6,300	30%	630,000
3	เอกพันธ์ รุ่งวรานนท์	6,300	30%	630,000
รวม		21,000	100%	2,100,000

#### 4.2. โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)



ภาพที่ 4.1 แสดงโครงสร้างองค์กร

### 4.3. คุณสมบัติของพนักงาน

#### 4.3.1. Marketing Director

ลักษณะงาน :

- บริหารแผนงานและกิจกรรมทางการตลาด
- เพิ่มฐานการตลาด สร้างยอดขายผ่านทางสื่อต่างๆ (Mass Media) รวมทั้งสื่อ

ออนไลน์ (Social Media)

- จัดทำเครื่องมือทางการตลาดเพื่อสนับสนุนการขาย
- ประสานงานภายในและภายนอกองค์กร
- ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถใช้ภาษาสื่อสารได้ดี

คุณสมบัติ :

- วุฒิปริญญาตรี/โท สาขาการตลาด
- มีประสบการณ์ 10 ปี ขึ้นไป ด้านการบริหาร การวางแผน กลยุทธ์การตลาด
- สามารถใช้ภาษาได้ดีเลิศ บุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ดี มีใจรักงานบริการ
- มีความรับผิดชอบสูง
- มีความรู้ความสามารถเชี่ยวชาญเกี่ยวกับงานด้านการตลาดเป็นอย่างดี
- มีความกระตือรือร้นในการปฏิบัติงาน
- กล้าตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- ทำงานในสภาวะกดดันได้ดี

#### 4.3.2. PR Executive

ลักษณะงาน :

▪ ประสานงานตามแผนงานด้านสื่อสารการตลาด รวมทั้ง โครงการหรือกิจกรรมเพื่อการสื่อสารการตลาด ให้แบรนด์ออกสู่ตลาด

- ประสานงานร่วมวางแผนการใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทั้งภายในและภายนอก

องค์กร (Media Management)

- จัดกิจกรรมด้านการตลาดและแผนการตลาด กับหน่วยงานทั้งภายในและภายนอก
- ติดตามความเคลื่อนไหวด้านส่วนประสมทางตลาด (Promotion Mix)
- จัดการและจัดสรรงบประมาณ



คุณสมบัติ :

- ชาย/หญิง อายุ 24 ไม่เกิน 30 ปี
- ปริญญาตรี สาขาการตลาด, สื่อสารการตลาด, นิเทศศาสตร์, วารสารศาสตร์, ประชาสัมพันธ์ หรือสาขาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์ 3- 5 ปี
- มีประสบการณ์ด้านการวางแผนสื่อการตลาด ไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- มีประสบการณ์ทางด้านจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายทางการตลาดและอีเว้น การตลาด ไม่ต่ำกว่า 1 ปี
- มีความรู้ด้านการดำเนินงานและบริหารสื่อในช่องทางต่างๆ
- มีประสบการณ์การบริหารจัดการทางด้านสินค้า เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์
- มีบุคลิกภาพ มนุษย์สัมพันธ์ ทักษะการประสานงาน และการนำเสนองาน
- แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ และสามารถทำงานในสภาวะกดดันได้เป็นอย่างดี

#### 4.3.3. Sales & Channel Executive

ลักษณะงาน :

- รับผิดชอบเรื่องขายสินค้า ตามที่บริษัทฯกำหนด
- นำเสนอสินค้าใหม่ๆ และติดต่อประสานงานกับลูกค้า เรื่องการขาย และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- เพิ่มช่องทางการขายสินค้าตลอดจนขยายฐานลูกค้ารายใหม่ๆ ในต่างจังหวัด พร้อมจัดทำรายงานเพื่อนำเสนอต่อบริษัทฯ

คุณสมบัติ :

- อายุ 25-40 ปี / วุฒิ ปวส.-ปริญญาตรี สาขาการตลาด หรือที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์ทางการขายสินค้า 1 ปีขึ้นไป
- ถ้ามีประสบการณ์ด้านการขาย ในต่างจังหวัด (จะพิจารณาเป็นกรณีพิเศษ)
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้อยู่ในระดับพอใช้
- สามารถใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ MS Office และ E-mail ได้
- มีรถยนต์ สำหรับวิ่งงาน
- มีทัศนคติในการทำงานที่ดี กระตือรือร้น ชอบแก้ไขปัญหาและติดตามผล รวมทั้งมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

#### 4.3.4. HRM Director

ลักษณะงาน :

- วิเคราะห์และออกแบบระบบการบริการสำนักงานให้เหมาะสมกับเป้าหมายและนโยบายขององค์กรในแต่ละปี

- วางแผนการทำงานและติดตามผลด้านการบริการสำนักงาน
- กำกับ ติดตาม และรายงานผลการดำเนินงานแผนงานและงบประมาณ
- บริหารและพัฒนาทีมงาน

คุณสมบัติ :

- อายุ 35 ปีขึ้นไป
- วุฒิการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป สาขาบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดการบริหารธุรกิจ หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- มีประสบการณ์ในสายงานที่เกี่ยวข้อง 12 ปี

#### 4.3.5. Administration & Coordinator

ลักษณะงาน :

- รับผิดชอบดูแลบิลค่าน้ำค่าไฟ ค่าโทรศัพท์สำนักงาน
- รับผิดชอบดูแลเรื่องแม่บ้าน
- รับผิดชอบเรื่องจัดการประชุม อีเวนท์ภายในสำนักงาน
- รับผิดชอบการดูแลผู้บริหาร
- จัดทำรายงานการประชุม
- รับสาย – โอนสายภายในสำนักงาน

คุณสมบัติ :

- เพศหญิง อายุ 22 ปีขึ้นไป
- ประสบการณ์ด้านงานบุคคลทั้งระบบ หรืองานด้านธุรการ อย่างน้อย 1-3 ปี
- สามารถใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ โปรแกรม Word , Excel ,Program Express ได้
- มีใจรักบริการ

#### 4.3.6. Financial Director

ลักษณะงาน :

- กำหนดนโยบายและวางแผนการบัญชีการเงิน รวมทั้งกำหนดระบบบัญชีการเงินให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ

- ควบคุมการจัดทำบัญชี และตรวจสอบการปิดบัญชีของบริษัทฯในแต่ละงวดให้ถูกต้อง

- ควบคุมการจัดทำงบประมาณของบริษัทฯ

- ควบคุมและตรวจสอบการ รับ-จ่าย ของบริษัทฯ

คุณสมบัติ :

- เพศชาย-หญิง

- อายุ 30 ปีขึ้นไป

- จบปริญญาตรี สาขาบัญชี เท่านั้น

- มีประสบการณ์ 3 ปี ขึ้นไป

- มีความละเอียดรอบคอบ มีภาวะผู้นำ

- สามารถใช้โปรแกรม Express และ โปรแกรม SAP ได้

#### 4.3.7. Financial & Accounting Executive

ลักษณะงาน :

- ตรวจสอบและลงบันทึกบัญชีค่าใช้จ่ายต่างๆ

- งานเอกสารธุรการบัญชี

- สามารถลงบันทึกบัญชีในโปรแกรมสำเร็จรูป

- งานบัญชีทางบัญชีเจ้าหน้าที่ ลูกหนี้

- ดูแล VAT Report

- ดูแล withholding tax report

- งานอื่นที่เกี่ยวข้องกับงานธุรการและงานบัญชีตามที่ได้รับมอบหมาย

คุณสมบัติ :

- ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าอนุปริญญาหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

ทางการบัญชี หรือเทียบเท่า หรือมีคุณวุฒิปริญญาตรีทางการบัญชี บริหารธุรกิจ หรือเทียบเท่าจากสถาบันการศึกษาซึ่งทบวงมหาวิทยาลัยรับรอง

▪ มีประสบการณ์ในงานด้านบัญชีมาอย่างน้อย 1 ปี และมีประสบการณ์ใช้งานโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป

- มีความรู้เรื่องภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีหัก ณ ที่จ่ายเป็นอย่างดี
- สามารถใช้งาน Microsoft Word และ Excel ได้เป็นอย่างดี
- มีความซื่อสัตย์ในหน้าที่เนื่องจากทำงานเกี่ยวกับการเงิน ชยัน อดทน และละเอียด

รอบคอบ

- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

#### 4.3.8. Procurement Executive

ลักษณะงาน :

- เปรียบเทียบราคาอุปกรณ์สำนักงาน และวัสดุที่ใช้ในการผลิตสินค้า
- สั่งซื้อ/ทำเบิก/เคลียร์ค่าใช้จ่ายต่างๆของสำนักงาน
- จัดทำ vendor list
- ติดต่อประสานงานกับ vendor

คุณสมบัติ :

- เพศหญิง อายุ 22 ปีขึ้นไป
- มีความสามารถด้านคอมพิวเตอร์พื้นฐาน Microsoft Office เช่น Excel, Word, Power Point etc.

- หากมีประสบการณ์ด้านการจัดซื้อ จะพิจารณาเป็นพิเศษ

## บทที่ 5 แผนการเงิน

### 5.1. โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

บริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มพนักงานขาย ทำการตลาด โปรโมชันและออกแสดงตามงานจัดแสดงสินค้าต่างๆเพิ่มขึ้นทุกๆปี เพื่อหาฐานลูกค้าใหม่ๆ รองรับการเติบโตของโรงแรม บ้านและคอนโดมิเนียมที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของธุรกิจผู้ให้บริการชั๊กอบริด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ โดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้นประมาณ 2,184,924 บาท สำหรับค่าใช้จ่ายในการเพิ่มพนักงานขาย ค่าตลาดและขอออกงานแสดงสินค้านั้น จะได้จากกำไรสะสม จึงไม่ต้องกู้เงินเพิ่ม ซึ่งเงินลงทุนเริ่มต้นเป็นดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงการใช้ไปของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	-
เงินทุนหมุนเวียน	1,497,000	1,497,000	-
<b>รวม</b>	<b>2,184,924</b>	<b>2,184,924</b>	<b>-</b>



ตารางที่ 5.2 แสดงรายละเอียดเงินลงทุนของเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ส่วน

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
<b>อุปกรณ์สำนักงาน</b>			
ชุดโต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน	2	5,200	10,400
ตู้เอกสาร	1	3,000	3,000
โต๊ะห้องประชุม	1	8,000	8,000
เก้าอี้ห้องประชุม	6	1,020	6,120
เครื่องคิดเลขตั้งโต๊ะ	3	199	597
เมาส์	3	189	567
Wireless VPN Router	1	2,000	2,000
DELL Notebook	3	16,990	50,970
Samsung Hero	2	537	1,074
Brother MFC J200	1	5,500	5,500
อุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ	1	4,196	4,196
		<b>รวม</b>	<b>92,424</b>
<b>ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>			
ค่าจัดตั้งบริษัท	1	3,000	3,000
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อประสานงาน	1	12,500	12,500
ค่าแม่พิมพ์ของกล่อง	1	20,000	20,000
ค่าวิจัยและทดสอบผลิตภัณฑ์	1	60,000	60,000
ค่าลิขสิทธิ์ซื้อสูตรน้ำยา	1	300,000	300,000
		<b>รวม</b>	<b>395,500</b>

สำหรับรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการทดลองและการคิดค้นน้ำยาสูตรเฉพาะ Chevalier Nano-Complex กับผู้วิจัยด้านเคมีอยู่ที่ประมาณ 120,000 บาท แต่เนื่องจากเป็นโครงการทดลองและการวิจัยที่อยู่ในโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม(ITAP) ของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ทางบริษัทฯ จึงได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการทดลองเป็นจำนวนครั้งหนึ่ง โดยที่ทางบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการทดลองจริงอยู่ที่ 60,000 บาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการซื้อลิขสิทธิ์สูตรน้ำยาอยู่ที่ 300,000 บาท

## 5.2. ที่มาของรายได้

### 5.2.1. การประมาณการรายได้

รายได้ของบริษัทฯ มาจากการขายผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ให้บริการซักอบรีด ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และกลุ่มธุรกิจโรงแรม ซึ่งเป็นการตั้งราคาแบบ Value Based Pricing ผ่านการบทสัมภาษณ์เชิงลึก และเปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง ซึ่งรายได้จะมาจาก 2 ช่องทางจำหน่าย คือ การขายผ่านตัวแทนกับบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส และทาง direct sales โดยราคาขายมีดังนี้

ตารางที่ 5.3 แสดงรายละเอียดราคาขายต่อขวด

ชื่อบริการ	บาท	หน่วย
น้ำยาขนาด 1 ลิตร	480	ขวด
น้ำยาขนาด 3 ลิตร	1,200	ขวด

ตารางที่ 5.4 แสดงรายละเอียดรายได้ต่อปี

หน่วย : บาท

ชื่อบริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
น้ำยาขนาด 1 ลิตร	3,287,808	9,863,424	16,439,040	23,014,656	29,590,272
น้ำยาขนาด 3 ลิตร	2,700,000	8,100,000	13,500,000	18,900,000	24,300,000
รวม	5,987,808	17,963,424	29,939,040	41,914,656	53,890,272
รายได้ต่อเดือน	498,984	1,496,952	2,494,920	3,492,888	4,490,856

โดยในปีแรกที่เริ่มดำเนินกิจการ บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะได้รับส่วนแบ่งทางการตลาด 10% โดยคาดการณ์จากจำนวนของธุรกิจผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และกลุ่มธุรกิจโรงแรม โดยมีจำนวนกว่า 200,000 ราย และคาดการณ์ว่าในจำนวนนั้นจะมี 45% เป็นกลุ่มลูกค้า ซึ่งคิดเป็น 90,000 ราย และคาดว่าจำนวนลูกค้าจะเพิ่มขึ้น 20% ในทุกๆปี โดยแบ่งเป็นช่องทางจำหน่าย 2 ทาง คือ Direct Sale และขายผ่านตัวแทน บริษัท F&P Cleaning Service คิดเป็นอัตราส่วน 30/70 โดยในช่วงแรกเน้นที่ช่องทางขายผ่านตัวแทนมากกว่า เนื่องจากมีฐานลูกค้าเยอะและมีความน่าเชื่อถือ ในปีแรก ช่องทางจำหน่าย Direct Sale มีพนักงาน

ขายจำนวน 5 คน มีเส้นทางในกรุงเทพและปริมณฑล และนิคมอุตสาหกรรม เช่น ชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรปราการ เนื่องจากมีหอพักเยอะ หยอดเหรียญกับซักรีดเยอะไปตาม ร้านซักอบรีด โรงแรม เพื่อเสนอขายผลิตภัณฑ์และหาลูกค้าใหม่ๆ ไปพูดคุยทำความเข้าใจกับบริษัทฯ โดยช่องทางนี้พนักงานขาย 5 คน จะสร้างรายได้ 149,695 บาท/เดือน หรือ 1,796,342 บาท/ปี และอีกช่องทางคือขายผ่านตัวแทน บริษัท F&P ซึ่งมีฐานลูกค้าที่เป็นร้านซักอบรีดและเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ทั่วประเทศกว่า 8000 ร้าน มีช่างใน contractกว่า 150 คน คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้ 349,289 บาท/เดือน หรือ 4,191,466 บาท/ปี รวมจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าทั้งขนาด 1 ลิตรและ 3 ลิตร รวมเป็นจำนวน 9,100 ขวด/ปี จนกระทั่งปีที่ 5 บริษัทฯจะมียอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจำนวน 81,896 ขวด/ปี

### 5.2.2. การประมาณการต้นทุน

ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า Chevalier ในขนาด 1 ลิตร และ 3 ลิตร โดยต้นทุนค่าวัตถุดิบจะแปรผันตามปริมาณการสั่งซื้อ หากมียอดสั่งซื้อมาก ราคาจะถูกลง โดยมีต้นทุนค่าวัตถุดิบดังนี้

ตารางที่ 5.5 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อการผลิต 1 หน่วย ขนาด 1 ลิตร  
ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)

ค่าขวด	18	บาท / ขวด 1 ลิตร
ค่าน้ำยาสารเคมี	70	บาท / ขวด 1 ลิตร
ค่าฉลากและกล่อง	30	บาท / ขวด 1 ลิตร
รวม	118	บาท / ขวด 1 ลิตร

ตารางที่ 5.6 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อการผลิต 1 หน่วย ขนาด 3 ลิตร  
ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)

ค่าขวด	21	บาท / ขวด 3 ลิตร
ค่าน้ำยาสารเคมี	72	บาท / ขวด 3 ลิตร
ค่าฉลากและกล่อง	32	บาท / ขวด 3 ลิตร
รวม	125	บาท / ขวด 3 ลิตร

ตารางที่ 5.7 แสดงต้นทุนค่าแรงงานของพนักงานในส่วนการขาย และการบริหาร

หน่วย : บาท

เงินเดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
20,000	ผู้บริหาร	3	3	3	3	3
15,000	พนักงานทั่วไป	1	1	1	2	2
15,000	พนักงานขาย	5	5	7	9	10
8,000	ค่าคอมมิชชั่น	5	5	7	9	10
		2,301,600	2,436,000	3,115,200	3,992,400	4,368,000

เงินเดือนผู้บริหารและพนักงานจะเพิ่มขึ้นปีละ 6-10% โดยประมาณจากอัตราค่าครองชีพ และอัตราเงินเฟ้อ

ตารางที่ 5.8 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำ+ค่าไฟ	30,000	30,600	31,212	31,836	32,473
ค่าโทรศัพท์+Internet (ออฟฟิศ)	36,000	37,800	39,690	41,675	43,758
ค่าน้ำมันที่ใช้ในการเดินทาง	180,000	198,000	217,800	239,580	263,538
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวม	256,000	276,400	298,702	323,091	349,769

ตารางที่ 5.9 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	54,000	59,400	65,340	71,874	79,061
ค่าทำโปรโมชันส่งเสริมการขาย	55,000	60,500	66,550	73,205	80,526
ค่าออกบูธตามงานแสดงสินค้า	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
ค่าผลิตภัณฑ์ให้ทดลองใช้	35,400	35,400	35,400	35,400	35,400
รวม	189,400	200,300	212,290	225,479	239,987

### 5.3. การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

บริษัทฯ ทำธุรกิจกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า จึงต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการให้เครดิตลูกหนี้การค้า 1 เดือน และสำหรับสต็อกสินค้าสำเร็จรูป 1 เดือน

ตารางที่ 5.10 แสดงลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้า 1 เดือน

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ลูกหนี้การค้า	404,404	1,213,212	2,022,020	2,830,828	3,639,636
ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	404,404	808,808	808,808	808,808	808,808

ตารางที่ 5.11 แสดงสต็อกสินค้าสำเร็จรูป

สต็อกสินค้าสำเร็จรูป 1 เดือน

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	90,792	272,376	453,960	635,543	817,127
สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	90,792	181,584	181,584	181,584	181,584

### 5.4. ประมาณการงบกำไรขาดทุน

บริษัทฯ คาดว่าจะมีกำไรสุทธิในปีแรกของการดำเนินการ เท่ากับ 1,674,976 บาท ซึ่งคิดเป็น 28% และเพิ่มขึ้นในทุกปีอย่างต่อเนื่อง จากกลุ่มลูกค้าเดิมที่ยังคงซื้อผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และจากลูกค้าใหม่ โดยในปีที่ 5 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 31,255,525 บาท

ตารางที่ 5.12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

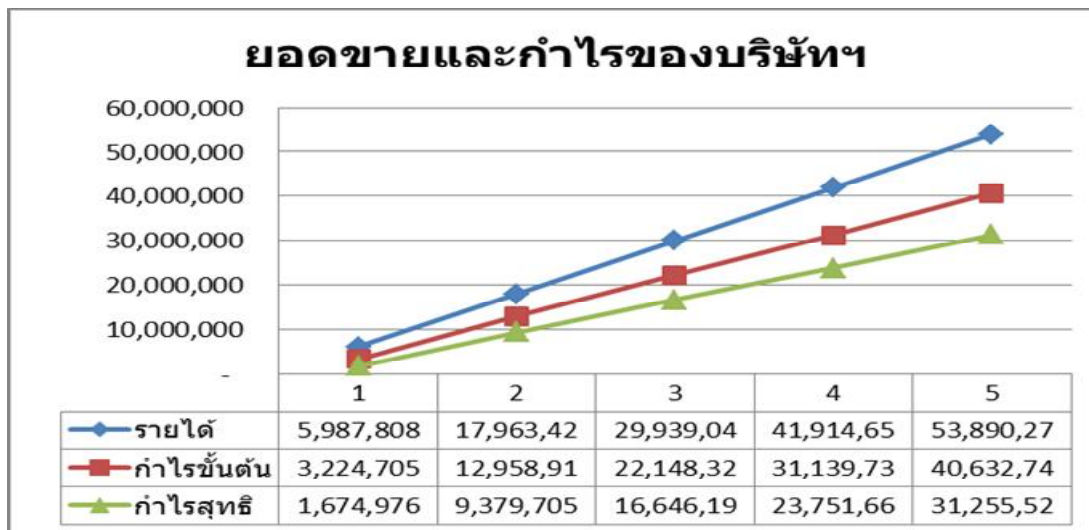
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	5,987,808	17,963,424	29,939,040	41,914,656	53,890,272



ตารางที่ 5.13 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนวัตถุดิบ	1,089,503	3,268,508	5,447,514	7,626,520	9,805,525
- แรงงานในการบริการ	1,653,600	1,716,000	2,323,200	3,128,400	3,432,000
- ค่าเสื่อมราคาในการ บริการ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมต้นทุนการขาย	2,763,103	5,004,508	7,790,714	10,774,920	13,257,525
กำไรขั้นต้น	3,224,705	12,958,916	22,148,326	31,139,736	40,632,747
ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร					
- แรงงานในการขายและ บริหาร	648,000	720,000	792,000	864,000	936,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขาย และบริหาร	37,585	37,585	37,585	37,585	37,585
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	189,400	200,300	212,290	225,479	239,987
- ค่าใช้จ่ายด้านการขาย และบริหาร	256,000	276,400	298,702	323,091	349,769
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	1,130,985	1,234,285	1,340,577	1,450,155	1,563,341
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและ ภาษีเงินได้	2,093,720	11,724,631	20,807,749	29,689,582	39,069,406
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2,093,720	11,724,631	20,807,749	29,689,582	39,069,406
ภาษีเงินได้	418,744	2,344,926	4,161,550	5,937,916	7,813,881
กำไรสุทธิ	1,674,976	9,379,705	16,646,199	23,751,665	31,255,525

จากยอดขายในปีที่ 1 เท่ากับ 5,987,808 บาท เมื่อหักต้นทุนขาย จะมีกำไรขั้นต้นคิดเป็น 3,224,705 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจะเหลือเป็นกำไรสุทธิ 1,674,976 โดยมี การเพิ่มขึ้นของยอดขายตลอด 5 ปี ดังแสดงในภาพที่ 5.1



ภาพที่ 5.1 แสดงยอดขายและกำไรของบริษัทฯในปีที่ 1-5

## 5.5. ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	2,184,924	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- รายได้	5,987,808	17,963,424	29,939,040	41,914,656	53,890,272
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	90,792	181,584	181,584	181,584	181,584
รวมแหล่งที่มา (ก.)	8,263,524	18,145,008	30,120,624	42,096,240	54,071,856
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					

ตารางที่ 5.13 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	687,924	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	2,743,103	4,984,508	7,770,714	10,754,920	13,237,525
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,093,400	1,196,700	1,302,992	1,412,570	1,525,756
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	406,744	2,332,926	4,149,550	5,925,916	7,801,881
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	498,984	997,968	997,968	997,968	997,968
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	90,792	181,584	181,584	181,584	181,584
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	5,520,947	9,693,686	14,402,808	19,272,958	23,744,714
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	2,742,577	11,193,899	26,911,715	49,734,997
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,742,577	8,451,321	15,717,816	22,823,282	30,327,142
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,742,577	11,193,899	26,911,715	49,734,997	80,062,139

## 5.6. ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 5.15 แสดงประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบดุล (ต่อ)

- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,730,577	11,169,899	26,875,715	49,686,997	80,002,139
- ลูกหนี้การค้า	498,984	1,496,952	2,494,920	3,492,888	4,490,856
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	90,792	272,376	453,960	635,543	817,127
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,320,353	12,939,226	29,824,594	53,815,428	85,310,122
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	92,424	92,424	92,424
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	395,500	395,500	395,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	687,924	687,924	687,924	687,924	687,924
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	117,585	235,170	352,754	470,339	587,924
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	570,339	452,754	335,170	217,585	100,000
รวมสินทรัพย์	3,902,692	13,415,981	30,195,764	54,081,013	85,470,122
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	90,792	272,376	453,960	635,543	817,127
รวมหนี้สินหมุนเวียน	90,792	272,376	453,960	635,543	817,127
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	90,792	272,376	453,960	635,543	817,127

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบดุล (ต่อ)

ส่วนของเจ้าของ					
- เงินลงทุน	2,184,924	2,184,924	2,184,924	2,184,924	2,184,924
- กำไรสะสม	1,626,976	10,958,681	27,556,880	51,260,546	82,468,071
รวมส่วนของเจ้าของ	3,811,900	13,143,605	29,741,804	53,445,470	84,652,995
รวมหนี้สินและส่วนของ เจ้าของ	3,902,692	13,415,981	30,195,764	54,081,013	85,470,122

### 5.7. การประเมินโครงการ

สมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จากการประมาณการโครงการใน 5 ปี โครงการแผนธุรกิจทางบริษัทฯ จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 50,445,318 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 227.16% ในระยะเวลาคืนทุน 1.03 ปี และจุดคุ้มทุน (Break Even Point) โดยมีรายได้ขั้นต่ำในปีแรกเป็น 3,211,524 บาท จำนวนที่ต้องขายขั้นต่ำเป็น 3,823.24 ชิ้น/ปี หรือ 10 ชิ้น/วัน

### 5.8. กรณีสถานการณ์เกินคาดหมาย (กรณี Best Case)

กรณีที่สถานการณ์เกินคาดหมาย กรณีบริษัทฯ ได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพิ่มขึ้น เนื่องจากสามารถจัดความสกรปรกภายในเครื่องซักผ้าได้จริง จึงมีการบอกต่อในกลุ่มลูกค้าเป็นปากต่อปากมากขึ้น โดยทางบริษัทฯ จะทำการประมาณการจากจำนวนยอดขายหน่วยเพิ่มขึ้น 30% จาก 4,852,848 บาท เป็น 6,308,702 บาทในปีที่ 1

ตารางที่ 5.16 แสดงยอดขายหน่วยสินค้ากรณีสถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case

กรณีสถานการณ์เกิน คาดหมาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรณียอดขายกรณีปกติ	5,987,808	17,963,424	29,939,040	41,914,656	53,890,272
กรณียอดขายเพิ่มขึ้น 30%	7,784,150	23,352,451	38,920,752	54,489,053	70,057,354
คิดเป็นยอดขายเพิ่มขึ้น	1,796,342	5,389,027	8,981,712	12,574,397	16,167,082



ตารางที่ 5.17 แสดงการใช้ไปของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1 กรณี Best Case

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	-
เงินทุนหมุนเวียน	1,946,000	1,946,000	-
รวม	2,633,924	2,633,924	-

พิจารณาตามประมาณการ ในกรณีที่สถานการณ์เกิดความคาดหมาย บริษัทฯจะมีรายได้ในปีแรกเท่ากับ 7,784,150 บาท และกำไรสุทธิ เท่ากับ 2,850,570 บาท และมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปีถัดไป

ตารางที่ 5.18 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์เกิดความคาดหมาย กรณี Best Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	7,784,150	23,352,451	38,920,752	54,489,053	70,057,354
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนวัตถุดิบ	1,416,354	4,249,061	7,081,768	9,914,475	12,747,183
- แรงงานในการ บริการ	1,653,600	1,716,000	2,323,200	3,128,400	3,432,000
- ค่าเสื่อมราคาในการ บริการ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
- ค่าใช้จ่ายในการ ให้บริการ	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนการขาย	3,089,954	5,985,061	9,424,968	13,062,875	16,199,183

ตารางที่ 5.17 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case (ต่อ)

กำไรขั้นต้น	4,694,197	17,367,390	29,495,784	41,426,177	53,858,171
ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร					
- แร่งงานในการขาย และบริหาร	648,000	720,000	792,000	864,000	936,000
- ค่าเสื่อมราคาในการ ขายและบริหาร	37,585	37,585	37,585	37,585	37,585
- ค่าใช้จ่ายทาง การตลาด	189,400	200,300	212,290	225,479	239,987
- ค่าใช้จ่ายด้านการ ขายและบริหาร	256,000	276,400	298,702	323,091	349,769
รวมค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร	1,130,985	1,234,285	1,340,577	1,450,155	1,563,341
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย และภาษีเงินได้	3,563,212	16,133,105	28,155,207	39,976,023	52,294,830
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงิน ได้	3,563,212	16,133,105	28,155,207	39,976,023	52,294,830
ภาษีเงินได้	712,642	3,226,621	5,631,041	7,995,205	10,458,966
กำไรสุทธิ	2,850,570	12,906,484	22,524,166	31,980,818	41,835,864

ตารางที่ 5.19 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	2,633,924	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- รายได้	7,784,150	23,352,451	38,920,752	54,489,053	70,057,354
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	118,029	236,059	236,059	236,059	236,059
รวมแหล่งที่มา (ก.)	10,536,104	23,588,510	39,156,811	54,725,112	70,293,413
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	687,924	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	3,069,954	5,965,061	9,404,968	13,042,875	16,179,183
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,093,400	1,196,700	1,302,992	1,412,570	1,525,756
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	700,642	3,214,621	5,619,041	7,983,205	10,446,966
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	648,679	1,297,358	1,297,358	1,297,358	1,297,358
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	118,029	236,059	236,059	236,059	236,059
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	6,318,629	11,909,799	17,860,419	23,972,067	29,685,322
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	4,217,475	15,896,186	37,192,578	67,945,623
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	4,217,475	11,678,711	21,296,392	30,753,045	40,608,090
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	4,217,475	15,896,186	37,192,578	67,945,623	108,553,713

ตารางที่ 5.20 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	4,217,475	15,896,186	37,192,578	67,945,623	108,553,713
- ลูกหนี้การค้า	648,679	1,946,038	3,243,396	4,540,754	5,838,113
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	118,029	354,088	590,147	826,206	1,062,265
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	4,984,184	18,196,312	41,026,121	73,312,583	115,454,091
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	92,424	92,424	92,424
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	395,500	395,500	395,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	687,924	687,924	687,924	687,924	687,924
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	117,585	235,170	352,754	470,339	587,924
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	570,339	452,754	335,170	217,585	100,000
รวมสินทรัพย์	5,554,523	18,649,066	41,361,291	73,530,168	115,554,091

ตารางที่ 5.21 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case(ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	118,029	354,088	590,147	826,206	1,062,265
รวมหนี้สินหมุนเวียน	118,029	354,088	590,147	826,206	1,062,265
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	118,029	354,088	590,147	826,206	1,062,265
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	2,633,924	2,633,924	2,633,924	2,633,924	2,633,924
- กำไรสะสม	2,802,570	15,661,054	38,137,220	70,070,038	111,857,902
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	5,436,494	18,294,978	40,771,144	72,703,962	114,491,826
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	5,554,523	18,649,066	41,361,291	73,530,168	115,554,091

### ประเมินโครงการในกรณีที่สถานการณ์เกินความคาดหมาย กรณี Best Case

สมมุติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จากการประมาณการโครงการใน 5 ปี โครงการแผนธุรกิจ บริษัทฯจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 68,755,135 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 254.96% ในระยะเวลาคืนทุน 0.89 ปี

### 5.9. กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย (กรณี Worst Case)

กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไม่ดี จนทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง และยอดการสร้างบ้านและคอนโดมิเนียมใหม่ๆลดลง จึงทำให้จำนวนลูกค้าที่จะมาใช้บริการกลุ่มลูกค้าเป้าหมายลดลง จึงทำให้ยอดขายหน่วยผลิตภัณฑ์ลดลง โดยทางบริษัทฯได้ประมาณการยอดขายลดลง 20% จาก 5,987,808 บาท เป็น 4,790,246 บาท



ตารางที่ 5.22 แสดงยอดจำหน่ายสินค้ากรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case

หน่วย : บาท

กรณีสถานการณ์เกิน คาดหมาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรณียอดขายกรณีปกติ	5,987,808	17,963,424	29,939,040	41,914,656	53,890,272
กรณียอดขายลดลง 20%	4,790,246	14,370,739	23,951,232	33,531,725	43,112,218
คิดเป็นยอดขายที่ลดลง	1,197,562	3,592,685	5,987,808	8,382,931	10,778,054

โดยในกรณี Worst Case นี้ ทางบริษัทฯมีแหล่งใช้ไปของเงินทุน ดังแสดงในตารางที่ 5.21

ตารางที่ 5.23 แสดงการใช้ไปของเงินลงทุนในการจัดตั้งสำนักงานในปีที่ 1 กรณี Worst Case

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	-
เงินทุนหมุนเวียน	1,198,000	1,198,000	-
รวม	1,885,924	1,885,924	-

พิจารณาตามประมาณการ ในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย บริษัทฯจะมีรายได้ในปีแรกเท่ากับ 3,882,278 บาท และกำไรสุทธิ เท่ากับ 259,833 บาท ซึ่งคิดเป็น 7%

ตารางที่ 5.24 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย

กรณี Worst Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	4,790,246	14,370,739	23,951,232	33,531,725	43,112,218
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนวัตถุดิบ	871,602	2,614,807	4,358,011	6,101,216	7,844,420
- แรงงานในการบริการ	1,653,600	1,716,000	2,323,200	3,128,400	3,432,000
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนการขาย	2,545,202	4,350,807	6,701,211	9,249,616	11,296,420
กำไรขั้นต้น	2,245,044	10,019,932	17,250,021	24,282,109	31,815,797
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	648,000	720,000	792,000	864,000	936,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	97,585	97,585	97,585	97,585	97,585
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	189,400	200,300	212,290	225,479	239,987
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	256,000	276,400	298,702	323,091	349,769
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,190,985	1,294,285	1,400,577	1,510,155	1,623,341
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	1,054,059	8,725,648	15,849,444	22,771,955	30,192,457
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,054,059	8,725,648	15,849,444	22,771,955	30,192,457
ภาษีเงินได้	210,812	1,745,130	3,169,889	4,554,391	6,038,491
กำไรสุทธิ	843,247	6,980,518	12,679,555	18,217,564	24,153,965

ตารางที่ 5.25 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย  
กรณี Worst Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	1,885,924	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- รายได้	4,790,246	14,370,739	23,951,232	33,531,725	43,112,218
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	72,634	145,267	145,267	145,267	145,267
รวมแหล่งที่มา (ก.)	6,748,804	14,516,006	24,096,499	33,676,992	43,257,485
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	687,924	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	2,525,202	4,330,807	6,681,211	9,229,616	11,276,420
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,093,400	1,196,700	1,302,992	1,412,570	1,525,756
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	210,812	1,745,130	3,169,889	4,554,391	6,038,491
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	399,187	798,374	798,374	798,374	798,374
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	72,634	145,267	145,267	145,267	145,267
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	4,989,159	8,216,278	12,097,733	16,140,218	19,784,309
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,759,645	8,059,374	20,058,139	37,594,913
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,759,645	6,299,729	11,998,766	17,536,774	23,473,176
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,759,645	8,059,374	20,058,139	37,594,913	61,068,089

ตารางที่ 5.26 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี Worst Case

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,759,645	8,059,374	20,058,139	37,594,913	61,068,089
- ลูกหนี้การค้า	399,187	1,197,562	1,995,936	2,794,310	3,592,685
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	72,634	217,901	363,168	508,435	653,702
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,231,466	9,474,836	22,417,243	40,897,658	65,314,475
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	92,424	92,424	92,424	92,424	92,424
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	395,500	395,500	395,500	395,500	395,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	687,924	687,924	687,924	687,924	687,924
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	117,585	235,170	352,754	470,339	587,924
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	570,339	452,754	335,170	217,585	100,000
รวมสินทรัพย์	2,801,805	9,927,590	22,752,412	41,115,243	65,414,475
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	72,634	217,901	363,168	508,435	653,702
รวมหนี้สินหมุนเวียน	72,634	217,901	363,168	508,435	653,702

ตารางที่ 5.27 แสดงประมาณการงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมาย กรณี

Worst Case (ต่อ)

หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	72,634	217,901	363,168	508,435	653,702
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	1,885,924	1,885,924	1,885,924	1,885,924	1,885,924
- กำไรสะสม	843,247	7,823,766	20,503,321	38,720,884	62,874,850
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,729,171	9,709,690	22,389,245	40,606,808	64,760,774
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,801,805	9,927,590	22,752,412	41,115,243	65,414,475

ประเมินโครงการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามความคาดหมายกรณี Worst Case สมมุติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จากการประมาณการโครงการใน 5 ปี โครงการแผนธุรกิจของบริษัทฯ จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 38,238,470 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 201.49% ในระยะเวลาคืนทุน 1.17 ปี



## บทที่ 6

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

ธุรกิจผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า “Chevalier” เริ่มจากการมองเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกันทั้งหมด 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจจำนวนที่อยู่อาศัย ทั้งในแนวราบ แบบบ้านเดี่ยว โครงการบ้านจัดสรร และแนวดิ่งแบบคอนโดมิเนียม รวมทั้งแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องซักผ้า และตามมาซึ่งการเติบโตของธุรกิจประเภทที่ 3 ได้แก่ ธุรกิจซัก อบ รีด จากแนวโน้มการเติบโตดังกล่าว ผู้จัดตั้งบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่ได้รับการตอบรับ ได้เป็นอย่างดี ได้แก่ การผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าภายใต้ชื่อตราสินค้า “Chevalier” ที่มุ่งเน้นเรื่องการขจัดคราบที่ดึกว่า และไม่ทำให้สิ่งสกปรกหลุดคืนต่อระบายน้ำ โดยการศึกษาอย่างละเอียด พบว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไปในตลาดที่พบปัจจุบันไม่สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องคราบสกปรกฝังแน่นได้จริง อีกทั้งยังทำให้คราบสกปรกหลุดคืนต่อภายในเครื่องซักผ้า จนไม่สามารถระบายน้ำออกอีกด้วย ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้มีการร่วมมือกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเคมีในการค้นคว้า วิจัยและพัฒนาสูตรน้ำยาทำความสะอาดคราบสกปรกและพัฒนามาเป็นอย่างดี สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายย่อย รวมทั้งครัวเรือนได้ บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ว่า จะผลิตน้ำยาสูตรเฉพาะสำหรับเครื่องซักผ้าที่มี ประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า โดยจะดำเนินธุรกิจตามพันธกิจที่วางไว้ด้วยการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และแบรนด์ chevalier ให้เป็นที่รู้จัก ในฐานะผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรกฝังแน่น ที่สามารถสร้างความประทับใจจนเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่บริ โภคникถึงเป็นอันดับแรกเมื่อต้องการทำความสะอาด จนเกิดฐานลูกค้าประจำได้

ในส่วนของการลงทุนในธุรกิจนั้น จะต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่าง เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการไปได้อย่างต่อเนื่อง และพร้อมสำหรับการเติบโตในอนาคต ดังนั้นจึงต้องมีการจัดทำแผนการเงินอย่างรอบคอบ ควบคู่กับแผนบริหารจัดการระบบภายในองค์กร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด สำหรับการลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า “Chevalier” นี้ ใช้เงินลงทุนในการเริ่มต้นธุรกิจรวมทั้งสิ้น 2,184,924 บาท ซึ่งทั้งหมดเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน ไม่มีการกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน โดยส่วนใหญ่เป็นเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากบริษัทฯ มีแผนในการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด จึงมีการขายแบบมีเครดิตในการชำระเงินให้กับลูกค้า ดังนั้นเราจึงต้องมีเงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูง และยังมีการลงทุนในส่วนของ การปรับปรุงอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์อีกจำนวนหนึ่ง เนื่องจากบริษัทฯ ต้องทำการจัดเก็บสต็อกทั้งสินค้าสำเร็จรูป เพื่อให้เพียงพอต่อแผนการจัดจำหน่ายตามที่ได้ประมาณการไว้ การวางแผนทางการเงินเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญมาก เพื่อป้องกันหรือเตรียมพร้อมหากเกิดปัญหาขึ้นในอนาคต อีกทั้งยังต้องเตรียมพร้อมสำหรับการขยายตัวของบริษัทด้วย

จากการศึกษาสรุปได้ว่าแผนธุรกิจนี้ควรลงทุน เนื่องจากบริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ คือ มีผู้วิจัยและเชี่ยวชาญด้านสารเคมีในการทำสูตรผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย อีกทั้งยังมีการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ประกอบกับอัตราการขยายตัวของที่พักอาศัยและคอนโดมิเนียมเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี รวมทั้งนโยบายของภาครัฐที่มีการส่งเสริมการท่องเที่ยว ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะส่งเสริมให้ธุรกิจประเภทสินค้าของฝากมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยในปีแรกคาดการณ์ว่าจะมีรายได้จากการขายทั้งหมดประมาณ 5,987,808 บาท มีกำไรสุทธิ 1,674,976 บาท และจากการประเมินโครงการภายในระยะเวลา 5 ปี บริษัทฯ มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) 50,445,318 บาท อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) 227.16% ใช้ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน

## บรรณานุกรม

กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. เอพีมั่นใจรายได้ทั้งปีโตตามเป้า2.53หมื่นลบ. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/662340> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. แส่นสิริคงเป้ารายได้รวมปีที่3.6หมื่นลบ. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/657660> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

การประปานครหลวง. Biofilm Control in Distribution Systems. Tech Brief. Vol 8(2) เข้าถึงได้จาก:

[http://www.mwa.co.th/download/prd01/article/micro/biofilm\\_thai.pdf](http://www.mwa.co.th/download/prd01/article/micro/biofilm_thai.pdf) (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

คมชัดลึก. อสังหาฯปี59คืบหน้าหลุมดำเศรษฐกิจเมกะโปรเจกต์ของรัฐ เข้าถึงได้จาก:

<http://www.komchadluek.net/news/economic/219915> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ. นาโนเทคโนโลยีคืออะไร เข้าถึงได้จาก:

<http://www.nanotec.or.th/th/?p=1137> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ASTVผู้จัดการออนไลน์. พลัสฯ เผยผลสำรวจคอนโดฯ กทม. ครึ่งปีพบ 9.4 หมื่นยูนิต เข้าถึงได้จาก:

<http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9570000106479> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ASTVผู้จัดการออนไลน์. ตลาดเครื่องซักผ้าโตคู่สังหาฯ “แอลจี” เร่งขยายรักษาแชมป์ เข้าถึงได้

จาก: <http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9560000137973> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).



**ภาคผนวก ก**  
**ตัวอย่างบทสัมภาษณ์เชิงลึก**

คำถามประกอบการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ท่านทราบหรือไม่ว่า เครื่องซักผ้าจำเป็นต้องล้างทำความสะอาด

ทราบ       ไม่ทราบ

2. ถ้าท่านทราบ แล้วปัจจุบันท่านทำความสะอาดด้วยวิธีใด

.....

.....

.....

.....

.....

3. วิธีในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ท่านใช้อยู่ ท่านคิดว่าระดับความพึงพอใจอยู่ระดับ

ไหน

น้อย

มาก

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. ท่านเคยพบปัญหาในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

เคย       ไม่เคย

5. บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ ท่านทราบจากแหล่งไหน

.....

.....

.....

.....

.....



6. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาดของท่าน

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด
- ราคาสมเหตุสมผล
- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์
- ความสะดวกในการใช้สินค้า
- กลิ่นไม่ฉุน
- ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม
- หาซื้อง่าย

7. ถ้ามีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่านสนใจหรือไม่

- สนใจ       ไม่สนใจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1. สิ่งที่คุณคาดหวังจากผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งอาจนำมาประกอบในการพิจารณาการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาด

.....

.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่าราคาต่อขวดที่คุณคาดหวังอยู่ที่เท่าใด

ขนาดขวด ..... ลิตร ราคา ..... ถึง ..... บาท

ขนาดขวด ..... ลิตร ราคา ..... ถึง ..... บาท

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นหลังจากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

จากตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ได้ทดลองใช้ ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับตัวสินค้าอย่างไร

1. ประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรก

.....

.....

.....

2. ลักษณะตัวผลิตภัณฑ์ เช่น กลิ่น สี เป็นต้น

.....

.....

.....

3. ลักษณะขนาดบรรจุภัณฑ์

.....

.....

.....

4. ราคา และความคุ้มค่า

.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....



## ภาคผนวก ข

### ข้อมูลสรุปการสัมภาษณ์

จากจำนวนกลุ่มธุรกิจที่สัมภาษณ์ 20 ราย แบ่งเป็นกลุ่มได้ 2 กลุ่มย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการร้านซักอบรีด และผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญตามที่พักอาศัย อพาร์ทเมนท์ และคอนโดมิเนียม

1. คลีนเวฟ ซักแห้ง
2. หจก. เค.เค.พี ลอนดรี
3. บริษัท ทำประโยชน์ จำกัด
4. บ้านผ้าหอม
5. ร้าน ทูเดย์วอช
6. รินทร์ทอง ซักแห้ง
7. ร้าน จันท์ ซักรีด
8. บริษัท โมบาย ลอนดรี จำกัด
9. บริษัท พีลิตคอมอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
10. บริษัท โปรวอชเชอร์ จำกัด
11. บริษัท คลีนเมท เซอร์วิส จำกัด
12. ร้าน โมโมโกะ
13. ร้าน ลอนดรีแอนด์ คราย บาย ทีเค
14. บริษัท โปโล เดอะลอนดรีสโตร จำกัด
15. คลีน แอนด์ แคร์ บริการ ซัก อบ รีด

กลุ่มธุรกิจโรงแรม

1. โรงแรมคริสตัล โฮเทล หาดใหญ่
2. โรงแรมโฮเทล ไอคอน ภูเก็ต
3. สิริบ้านไทย เกสต์เฮาส์

4. สุขสบาย อพาร์ทเมนท์ เชียงใหม่
5. เอเชีย เกสต์เฮาส์

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ท่านทราบหรือไม่ว่า เครื่องซักผ้าจำเป็นต้องล้างทำความสะอาด
  - ทราบ 85 %
  - ไม่ทราบ 15 %

2. ถ้าท่านทราบ แล้วปัจจุบันท่านทำความสะอาดด้วยวิธีใด
  - น้ำส้มสายชู 17%
  - ข้างฆ่ามาดอดล้าง 83%

3. วิธีในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ท่านใช้อยู่ ท่านคิดว่าระดับความพึงพอใจอยู่ระดับไหน

	1	2	3	4	5
น้อย			ปานกลาง 59%	29%	มาก 12%

- 3 ระดับปานกลาง

“น่าจะมีผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่านี้, สะดวกในการล้าง, หาซื้อง่าย, มีบริการอยู่ใกล้บ้าน, รอคิวนาน, บางครั้งต้องหยุดให้บริการชั่วคราวเนื่องจากต้องใช้เวลาล้างเครื่อง, มีกลิ่นติด”

- 4 ก่อนข้างมาก

“ใช้บริการช่างและผลิตภัณฑ์มานานแล้ว”

- 5 มาก

“มีความมั่นใจและเชื่อถือในบริการอยู่แล้ว”

4. ท่านเคยพบปัญหาในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

- เคย 71%

เคย “พบปัญหาเกี่ยวกับคราบสกปรกติดเสื้อผ้า, ใช้เวลาในการซักผ่านานขึ้น, น้ำระบายไหลออกช้า, รอคิวนัดช่างนาน, เสียเวลาหยุดเครื่องชั่วคราวเวลาช่างมาล้าง, เสื้อผ้ามีกลิ่นอับและเหม็นเปรี้ยว”

- ไม่เคย 29%

ไม่เคย เพราะเพิ่งเปิดบริการไม่เกิน 1 ปี หรือเครื่องซักผ้าใหม่ ยังมีอายุการใช้งานยังน้อยอยู่

5. บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ ท่านทราบจากแหล่งไหน

- ปากต่อปาก 88%
- ค้นหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต 12%

6. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาดของท่าน

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด
- ราคาสมเหตุสมผล
- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์
- ความสะดวกในการใช้สินค้า
- กลิ่นไม่ฉุน
- ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม
- หาซื้อง่าย

7. ถ้ามีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่านสนใจหรือไม่

- สนใจ 85%
- ไม่สนใจ 15%

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1.สิ่งที่คาดหวังจากผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งอาจจะนำมาประกอบในการพิจารณาการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาด

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด
- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์
- ความสะดวกในการใช้สินค้า



- ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม

## 2. ท่านคิดว่าราคาต่อขวดที่คาดหวังควรรอยู่ที่เท่าใด

- ต่ำกว่า 180 บาท 10%
- 180 – 250 บาท 25%
- 251 – 350 บาท 45%
- 350 บาท ขึ้นไป 20%

### ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นหลังจากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

จากตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ได้ทดลองใช้ ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับตัวสินค้าอย่างไร

#### 1. ประสิทธิภาพในการจัดการบสภปรก

ประสิทธิภาพในการจัดการบสภปรกดีกว่า เมื่อเทียบกับน้ำส้มสายชู และผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดอื่นๆ

#### 2. ลักษณะตัวผลิตภัณฑ์ เช่น กลิ่น สี เป็นต้น

กลิ่นหอมและไม่ฉุน สีรับได้

#### 3. ลักษณะขนาดบรรจุภัณฑ์

ควรมีขนาดที่ใหญ่กว่า 500 มิลลิลิตร เช่น ขนาด 1 และ 3 ลิตร สำหรับการใช้งานครั้งละหลายๆ

#### 4. ราคา และความคุ้มค่า

ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับประสิทธิภาพ

## ภาคผนวก ก

### เอกสารสำคัญในการประกอบธุรกิจ

เอกสารที่ 1 : หนังสือจดทะเบียนบริษัทจำกัด

เอกสารที่ 2 : ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

เนื่องจากเป็นธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ที่มีส่วนผสมหรือสารประกอบที่มีความเป็นกรดผสมอยู่ในปริมาณมาก ซึ่งเข้าข่ายเป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข จึงต้องขออนุญาตประกอบกิจการก่อนดำเนินการ สถานที่ขออนุญาต : กรุงเทพฯ ยื่นขอ ณ สำนักงานหรือเขตที่ตั้งสถานประกอบการ ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต : ตั้งแต่ 100 ถึง 10,000 บาท (แล้วแต่ประเภทและขนาดกิจการ)

เอกสารประกอบคำขออนุญาต :

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้ประกอบการ
- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้จัดการ (กรณีไม่ใช่บุคคลเดียวกันกับผู้ขอใบอนุญาต)
- สำเนาทะเบียนบ้านที่ตั้งสถานประกอบการ
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลพร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้แทนนิติบุคคล (กรณีผู้ขอเป็นนิติบุคคล)
- ใบอนุญาตปลูกสร้างอาคารหรือหลักฐานที่ใช้แสดงว่าที่ตั้งสถานประกอบการสามารถใช้ประกอบกิจการนั้นได้โดยถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร
  - หนังสือยินยอมให้ใช้อาคารหรือสำเนาหนังสือสัญญาเช่าจากเจ้าของอาคาร
  - หนังสือมอบอำนาจที่ถูกต้องตามกฎหมายพร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ (กรณีเจ้าของไม่สามารถยื่นคำขอด้วยตนเอง)
  - ใบอนุญาตจากส่วนราชการอื่นที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

เอกสารที่ 3 : การขึ้นทะเบียนวัตถุอันตรายตามสำนักควบคุมเครื่องสำอางและวัตถุอันตราย สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข

ข้อสารหรือกลุ่มสารที่เป็นวัตถุอันตรายที่ใช้ในบ้านเรือนหรือทางสาธารณสุข ซึ่งอยู่ในความดูแลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข โดยแบ่งตามวัตถุประสงค์การใช้งานได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ป้องกันกำจัดแมลงและสัตว์ทะเล
2. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด
3. ผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อโรค
4. ผลิตภัณฑ์อุปโภคอื่น เช่น ผลิตภัณฑ์ลบลำพืด กาวที่มี alkyl cyanoacrylate

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 แบ่งวัตถุอันตรายเป็น 4 ชนิดตามความรุนแรงของการก่อให้เกิดอันตรายและความเข้มงวดในการควบคุม ซึ่งผู้ประกอบการต้องดำเนินการดังนี้

วัตถุอันตรายชนิดที่ 1 เป็นวัตถุอันตรายที่ก่อให้เกิดผลกระทบน้อยกว่ากลุ่มอื่น จึงกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องแจ้งข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขที่รับแจ้งแสดงบนฉลากผลิตภัณฑ์) และจัดทำฉลากผลิตภัณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผลิตภัณฑ์ล้างจานที่ประกอบด้วย กลุ่มสารลดแรงตึงผิว ชนิดประจุลบ (anionic surfactants) , กลุ่มสารลดแรงตึงผิวชนิดไม่มีประจุ ยกเว้น กลุ่มโนนิลฟีนอล เอทอกซิเลต (nonionic surfactants ยกเว้น nonylphenol ethoxylate)

วัตถุอันตรายชนิดที่ 2 เป็นวัตถุอันตรายที่กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องมาขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขทะเบียน อย. แสดงบนฉลาก) และแจ้งดำเนินการผลิต/นำเข้า/ส่งออก/มีไว้ในครอบครองวัตถุอันตราย ก่อนจึงจะประกอบกิจการนั้นได้

วัตถุอันตรายชนิดที่ 3 เป็นวัตถุอันตรายที่กฎหมายกำหนดให้ผู้ประกอบการ จะต้องมาขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขทะเบียน อย. แสดงบนฉลาก) และขออนุญาตผลิต/นำเข้า/

วัตถุอันตรายชนิดที่ 4 เป็นวัตถุอันตรายที่ห้ามผลิต ห้ามนำเข้า ห้ามส่งออก ห้ามครอบครองหรือห้ามใช้ เนื่องจากอาจก่อให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงต่อทั้งสุขภาพและสิ่งแวดล้อมได้ เอกสารประกอบคำขออนุญาต :

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน/สำเนาใบสำคัญประจำตัวคนต่างด้าว
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ( ภ.พ. ๒๐ )
- สำเนาใบสำคัญการขึ้นทะเบียนวัตถุอันตราย (ในกรณีที่ผู้ขออนุญาตผลิตได้ขึ้นทะเบียนไว้แล้ว)
- แผนที่สังเขปแสดงสถานที่ผลิตวัตถุอันตรายและบริเวณข้างเคียง
- แผนที่สังเขปแสดงสถานที่เก็บรักษาวัตถุอันตรายและบริเวณข้างเคียง
- แผนผังภายในของอาคารที่ใช้เป็นสถานที่ผลิตและสถานที่เก็บรักษาวัตถุอันตราย ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์
- เอกสารแสดงกรรมวิธีการผลิต

- เอกสารแสดงความรู้ความชำนาญของผู้เชี่ยวชาญหรือบุคลากรเฉพาะรับผิดชอบ  
สำหรับการผลิตและเก็บรักษา
- เอกสารแสดงลักษณะภาชนะบรรจุที่จะใช้และการหุ้มห่อหรือผูกมัดภาชนะบรรจุ  
วัตถุอันตราย
- เอกสารแสดงข้อมูลความปลอดภัยของวัตถุอันตราย เช่น Materials Safety Data  
Sheet

