

แผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง บริษัท ดูแล ครูจีน จำกัด



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2560

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง บริษัท ดูแล กรุ๊ป จำกัด

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 26 พฤษภาคม พ.ศ. 2560



นางสาวมรกต ภาณุพงศ์สวัสดิ์
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา
อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร.ตฤณ ชนานุศักดิ์
กรรมการสอบ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย วงศ์สุรวัฒน์
ประธานกรรมการสอบ

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความช่วยเหลือของ ผศ.ดร.ชนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางการศึกษา อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำในการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์และความเป็นไปได้ของธุรกิจ และอาจารย์ศรียุทธ พรหมศิริ ที่ได้ให้คำแนะนำในการศึกษาค้นคว้าขั้นตอนและวิธีจัดทำโครงการ รวมไปถึงการพัฒนาอุปลักษณะของผลิตภัณฑ์

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ น.พ.เอกสิทธิ์ วโนทยาโรจน์ แพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านต่อมไร้ท่อและเมตาบอลิซึมและนักกำหนดอาหารที่ศูนย์เบาหวานและไทรอยด์ โรงพยาบาลเทพารินทร์ ที่ได้ให้คำปรึกษาและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการจัดทำแผนธุรกิจ รวมทั้งขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความร่วมมือและสละเวลาในการตอบแบบสอบถามเพื่อใช้ประกอบการจัดทำแผนธุรกิจ และขอขอบคุณผู้บริหารร้านนิตยาไถ่อย่าง พนักงานร้าน S&P ที่ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับระบบร้านด้าน Operation ในการจัดการที่เป็นประโยชน์ในการออกแบบแผนการดำเนินงาน

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญสำหรับคณะผู้วิจัย ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้และคำปรึกษาให้แก่ผู้วิจัยและขอขอบคุณเพื่อนๆรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่ทำให้การจัดทำแผนธุรกิจสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

มรกต ภาณุพงศ์สวัสดิ์

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด ดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุง (ready to cook) สำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไต มีสำนักงานและครัวกลางตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯคือชุดสำหรับทำอาหารที่มีการคัดสรรวัตถุดิบที่เหมาะสมต่อผู้ป่วยและมีการคำนวณปริมาณสารอาหารที่ผู้ป่วยควรจะได้รับโดยนักโภชนาการ เพื่อให้ได้สัดส่วนที่เหมาะสม และมี chef เป็นผู้คิดค้นสูตรอาหาร โดยได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ง่ายต่อการใช้งาน เพื่อลดขั้นตอนในการทำอาหารให้สะดวกมากขึ้น และมีวิธีทำอาหารทุกขั้นตอนพร้อมภาพประกอบ ทำให้สามารถใช้งานได้ทั้งผู้ป่วยและผู้ดูแลผู้ป่วย ที่มีหรือไม่มีทักษะในการทำอาหาร ซึ่งสินค้าจะส่งถึงลูกค้าแบบ Delivery ถึงบ้านของลูกค้าเพื่อความสะดวกและลดเวลาในการเดินทางไปซื้อวัตถุดิบ ซึ่งพื้นที่ที่จัดส่งสินค้าจะครอบคลุม 29 เขตในกรุงเทพมหานคร โดยบริษัทฯจะมีทีมงานในการจัดส่งสินค้าจากครัวกลางไปยังเขตพื้นที่ต่างๆ โดยจะแบ่งเขตที่ให้บริการออกเป็น 3 เขต ในแต่ละเขตจะจัดส่งสินค้าสัปดาห์ละ 2 ครั้ง โดยได้กำหนดราคาสินค้าจำหน่ายที่ 179 บาทต่อหนึ่งเมนูอาหาร ซึ่งบริษัทฯจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายผ่าน 2 ช่องทางหลัก ได้แก่ การจัดแสดงสินค้าและให้ข้อมูลสินค้า ในโรงพยาบาลเอกชน 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลเทพารินทร์ โรงพยาบาลกรุงเทพ สถาบันไคภูมิราชนครินทร์ และผ่านการแนะนำของนักกำหนดอาหารจากโรงพยาบาลเอกชน 2 แห่ง คือ โรงพยาบาลเปาโลเมโมเรียลและโรงพยาบาลเซ็นทรัลเอนเนอร์ล

ในการจัดตั้งธุรกิจ บริษัท Doo Lare Cuisine จะใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 705,000 บาท เป็นเงินลงทุนจากผู้ก่อตั้งเองทั้งหมด เพื่อปรับปรุงสถานที่และจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตยานพาหนะ อุปกรณ์สำนักงานและเงินทุนหมุนเวียน โดยในปีแรกคาดว่าจะมียอดขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 11.986 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 1.976 ล้านบาท มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอด 5 ปี ทำให้บริษัทมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 11.345 ล้านบาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 334.56% มีระยะเวลาคืนทุน 4 เดือน โดยมีจุดคุ้มทุน (break-even point) ในปี 1 อยู่ที่ 3,886 ก่อตั้ง/เดือน หรือคิดเป็นยอดขายรวม 695,594 บาท/เดือน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ช
บทที่ 1	
ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.2 รูปแบบธุรกิจ	5
1.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และรายละเอียดธุรกิจ	11
1.4 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	14
บทที่ 2	
การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	16
2.1 การจัดตั้งบริษัท	16
2.2 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	16
2.3 โครงสร้างองค์กร	18
2.4 การบริหารองค์กรธุรกิจ	19
2.5 หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงาน	21
บทที่ 3	
แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	24
3.1 แผนการดำเนินงาน	24
3.1.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน	24
3.1.2 ทำเลที่ตั้ง	24
3.1.3 แผนการจัดส่งสินค้า	24
3.2 การวางแผนด้านกำลังการผลิต	27
3.3 กระบวนการดำเนินงาน	40
บทที่ 4	
สมมติฐานทางการเงินและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	42
4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	42

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 ที่มาของรายได้	44
4.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	49
4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	50
4.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด	52
4.6 ประมาณการงบดุล	53
4.7 การประเมินโครงการ	54
4.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)	55
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน	60
5.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ	60
5.1.1 บทสรุปขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจ	61
5.1.2 บทสรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน	61
5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน	63
5.2.1 ข้อเสนอแนะในด้านการเติบโตของธุรกิจในอนาคต	63
5.2.2 ข้อเสนอแนะในกรณีเกิดเหตุที่ไม่คาดคิดกับบริษัท	64
บรรณานุกรม	66
ภาคผนวก	68
ภาคผนวก ก สภาวะของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง	69
ภาคผนวก ข มาตรฐานอุตสาหกรรมอาหาร	72
ภาคผนวก ค ผลสำรวจตลาดถึงพฤติกรรมการควบคุมอาหารของผู้ป่วย	74
ภาคผนวก ง ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านสาธารณสุข	76
ภาคผนวก จ ผลการสัมภาษณ์ผู้ป่วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง	79
ภาคผนวก ฉ ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้าน Operation	80
ประวัติผู้วิจัย	84

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1.1 แสดง Business Model Canvas ของบริษัท Doo Lare Cuisine	10
2.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	18
2.2 รายงานในการขายและบริหาร	20
2.3 รายงานในการผลิตประกอบด้วยพนักงานฝ่าย Operation และ ฝ่าย Logistic	20
3.1 แสดงความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อเดือน	27
3.2 แสดงปริมาณการขายผลิต ตามประมาณการยอดขาย/	27
3.3 แสดงจำนวนเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้องครัว	30
3.4 แสดงการคำนวณค่าไฟฟ้าเพื่อประกอบกิจการขนาดเล็ก	31
3.5 แสดงการทำงานในแต่ละวัน	32
3.6 แสดงเวลาในการเตรียมวัตถุดิบ	33
3.7 แสดงจำนวนวัตถุดิบที่สามารถใช้ได้จริง (1)	34
3.8 แสดงจำนวนวัตถุดิบที่สามารถใช้ได้จริง (2)	36
4.1 แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ	42
4.2 แสดงค่าใช้จ่ายส่วนเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์	43
4.3 แสดงราคาต่อหน่วยของสินค้า Ready to cook meal	45
4.4 แสดงยอดขายรายปีของสินค้า Ready to cook meal ในปีที่ 1 - 5	46
4.5 แสดงราคาต้นทุนวัตถุดิบ	46
4.6 แสดงต้นทุนวัตถุดิบรวมในปีที่ 1 – 5	46
4.7 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาดรวมในปีที่ 1 – 5	48
4.8 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวมในปีที่ 1 – 5	48
4.9 แสดงค่าเสียหายในการผลิตรวมในปีที่ 1 – 5	49
4.10 ประมาณการเจ้าหน้าที่การค้าในปีที่ 1-5	49
4.11 ประมาณการสต็อกวัตถุดิบในปีที่ 1-5	50

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
4.12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนในปีที่ 1-5	51
4.13 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดในปีที่ 1-5	52
4.14 แสดงประมาณการงบดุลในปีที่ 1-5	53
4.15 แสดงประมาณการงบดุลในปีที่ 1-5	54
4.16 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน	54
4.17 แสดงงบกำไรขาดทุนกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1-5	56
4.18 แสดงงบกระแสเงินสดกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1-5	57
4.19 แสดงงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1-5	58
4.20 แสดงงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1-5	59
5.1 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน	61
5.2 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน	62

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 กราฟแสดงสถิติอัตราการเสียชีวิตของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง (NCDs) ในปี 2552	2
1.2 แสดงสัดส่วนอาหารที่ควรรับประทาน	4
1.3 แสดงวัตถุดิบที่ผู้ป่วยโรคไตควรหลีกเลี่ยง	4
1.4 แสดงตราสินค้า	8
1.5 แสดง Product Demo	11
1.6 แสดงตัวอย่างของผลิตภัณฑ์	12
1.7 แสดงขั้นตอนการทำอาหาร	13
2.1 แสดงโครงสร้างองค์กร	19
3.1 แสดงเขตพื้นที่การจัดส่งสินค้าในแต่ละเขต	25
3.2 แสดงตารางแสดงการแบ่งรอบในการขนส่งสินค้า	26
3.3 แสดงเส้นทางการขนส่ง โดยคำนวณระยะเวลาจาก Google Map	26
3.4 แสดงแผนผังห้องครัว	29
3.5 แสดงปริมาณการใช้วัตถุดิบที่ใช้ได้จริง (1)	34
3.6 แสดงปริมาณการใช้วัตถุดิบที่ใช้ได้จริง (2)	35
3.7 แสดงค่าเฉลี่ยของผักแต่ละกลุ่ม	37
3.8 แสดงโปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE (1)	38
3.9 แสดงโปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE (2)	39
3.10 แสดงฉลากโปรตีน และ ชี้อลูก้า	40



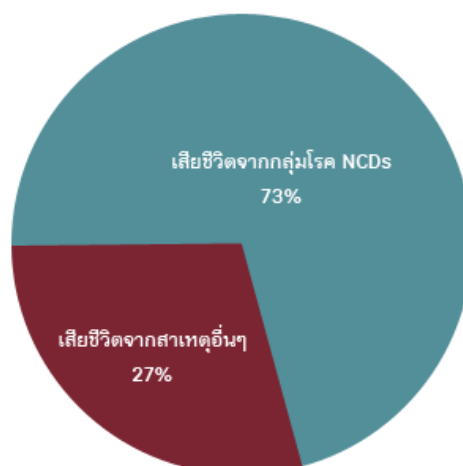
บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

ในปัจจุบันมีจำนวนประชากรของไทยและของโลกที่เป็นโรคไม่ติดต่อเรื้อรังอยู่เป็นจำนวนมาก จากข้อมูลองค์การอนามัยโลก หรือ ดับเบิลยูเอชโอ เปิดเผยว่า ในช่วง 35 ปีที่ผ่านมาทั่วโลกมีผู้ใหญ่เป็นเบาหวานเพิ่มขึ้นถึง 4 เท่าจาก 108 ล้านคนในปี 2523 เป็น 422 ล้านคนในปี 2557 และกำลังเป็นปัญหาใหญ่ในประเทศกำลังพัฒนา เนื่องจากจำนวนประชากรที่เป็นโรคเบาหวานมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งพบว่าในปี 2558 ทั่วโลกมีจำนวนผู้ที่เป็นโรคเบาหวานมากถึง 415 ล้านคน และคาดการณ์ว่าในอนาคต ปี 2588 จะมีผู้ป่วยเบาหวานมากขึ้นเป็น 642 ล้านคน ซึ่งในกลุ่มประชากรที่เป็นโรคเบาหวานนี้ 1 ใน 11 รายเป็นผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวานโดยไม่รู้ตัว เนื่องจากไม่มีการตรวจร่างกายเป็นประจำ และในทุก 6 วินาที มีคนตายจากโรคเบาหวาน ซึ่งการเป็นโรคเบาหวานเป็นระยะเวลานาน หรือการที่ผู้ป่วยไม่สามารถควบคุมสถานะของโรคได้ จะเป็นสาเหตุให้เกิดโรคแทรกซ้อนต่างๆตามมาได้ เช่น โรคไต และอื่นๆ เมื่อมาดูข้อมูลในประเทศไทย จากข้อมูลสมาคมโรคเบาหวานแห่งประเทศไทยพบว่าในปี 2556 มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวาน (Diabetes) ประมาณ 3.5 ล้านคน และจากข้อมูลสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยพบว่า ในปี 2558 จำนวนผู้ป่วยโรคไต (Chronic Kidney Disease) ทั่วประเทศมีกว่า 8 ล้านคน ซึ่งคิดเป็น 17.6% ของคนทั้งประเทศ และมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นทุกปีเช่นเดียวกัน

จากข้อมูลสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) พบว่าจำนวนประชากรที่เป็นโรคไม่ติดต่อเรื้อรังในประเทศไทย มีมากถึง 14 ล้านคน และที่สำคัญโรคไม่ติดต่อเรื้อรังยังถือเป็นสาเหตุหลักการเสียชีวิตของประชากรทั้งประเทศอีกด้วย ดังภาพ



ภาพที่ 1.1 กราฟแสดงสถิติอัตราการเสียชีวิตของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง (NCDs) ในปี 2552

โรคไม่ติดต่อเรื้อรังที่มีอัตราผู้ป่วยมาก และเป็นสาเหตุของการเสียชีวิตมากที่สุด 6 อันดับ ได้แก่

1. โรคเบาหวาน (Diabetes Mellitus)
2. โรคหลอดเลือดสมองและหัวใจ (Cardiovascular & Cerebrovascular Diseases)
3. โรคถุงลมโป่งพอง (Emphysema)
4. โรคมะเร็ง (Cancer)
5. โรคความดันโลหิตสูง (Hypertension)
6. โรคอ้วนลงพุง (Obesity)

แม้ค่าสถิติการป่วยและเสียชีวิตจากกลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs) จะสูงมาก แต่แท้จริงแล้ว กลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs) นั้นสามารถป้องกันได้ เนื่องจากสาเหตุหลักหรือปัจจัยเสี่ยงเกิดการพฤติกรรมเสี่ยงของตัวผู้ป่วยเอง เช่น

1. การดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์
2. การสูบบุหรี่
3. ขาดการออกกำลังกาย
4. การรับประทานอาหารที่ไม่มีประโยชน์ อาหารรสหวานจัด เค็มจัด และมันจัดเกินไป
5. ความเครียด

ซึ่งหากผู้ป่วยสามารถลด หรือ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเสี่ยงต่างๆเหล่านี้ได้ ก็จะเป็นการลดโอกาสเสี่ยงในเกิดโรคกลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs) หรือลดความรุนแรงของโรคได้ มากถึง 80% ดังนั้นสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) จึง ได้มีการรณรงค์เพื่อกระตุ้นให้ประชาชนเล็งเห็นถึงความสำคัญในการควบคุมโรค โดยปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเสี่ยงต่างๆ โดยเฉพาะการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมารับประทานอาหาร เพื่อลดอัตราผู้ป่วยและอัตราการเสียชีวิตจากโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs)

ปัจจัยที่ทำให้ไม่สามารถควบคุมสภาวะของโรคได้ประกอบไปด้วย 5 ส่วน คือ

- ด้านการควบคุมอาหาร
- การใช้ยา
- การออกกำลังกาย
- การดูแลสุขภาพทั่วไป
- การผ่อนคลายความเครียดและอารมณ์

ในปัจจุบันถึงแม้ว่าวงการแพทย์จะมีเทคโนโลยีและยาใหม่ๆที่พัฒนาไปมากแล้วก็ตาม แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดในการควบคุมสภาวะของโรคคือการรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ และการออกกำลังกายควบคู่ไปกับการใช้ยา ทำให้ปัจจุบันนักกำหนดอาหารหรือนักโภชนาการ (Dietitian) จึงมีบทบาทมากขึ้นในการให้คำปรึกษาและแนะนำผู้ป่วยในเรื่องการเลือกอาหารที่ควรรับประทาน อาหารที่รับประทานได้ในปริมาณน้อย และอาหารที่ควรหลีกเลี่ยง โดยเฉพาะในโรงพยาบาลเอกชนต่างๆที่จะมีแผนกให้คำปรึกษาเรื่องการรับประทานอาหารของผู้ป่วยที่เป็นโรคไม่ติดต่อเรื้อรังทุกราย แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือ นักกำหนดอาหารมักให้คำแนะนำคนไข้ในเชิงของทฤษฎี เช่น แต่ในละวันผู้ป่วยควรเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ในสัดส่วนที่เหมาะสม โดยควรรับประทานอาหารหมวดข้าวแป้งจำนวน 6-11 ส่วน และควรรับประทานเนื้อสัตว์ 2-3 ส่วน ดังภาพ



ภาพที่ 1.2 แสดงสัดส่วนอาหารที่ควรรับประทาน

แต่เมื่อผู้ป่วยได้รับคำแนะนำแล้วนำมาปฏิบัติจริงที่บ้านแล้วพบว่า ไม่สามารถทำตามที่
 นักกำหนดอาหารแนะนำได้จริง เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณของอาหารหมวดแป้ง 6-11
 ส่วน หมวดเนื้อสัตว์ 2-3 ส่วนและหมวดอื่นๆ ได้ เนื่องจากในทางปฏิบัติแล้ว ไม่มีผู้ป่วยที่ชั่งปริมาณ
 วัตถุดิบก่อนทำอาหาร และอาหารแต่ละชนิดมีปริมาณที่เท่ากับ 1 ส่วนที่ไม่เท่ากัน ทำให้สามารถ
 ควบคุมปริมาณที่ต้องการรับประทานได้ยาก และนอกจากนี้แล้วในผู้ป่วยบางโรคที่ต้องควบคุม
 ปริมาณสารอาหารที่ได้รับมาก เช่น ผู้ป่วยโรคไตต้องได้รับอาหารประเภทโปรตีนในปริมาณที่
 เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนทำให้ไตทำงานหนัก และไม่น้อยเกินไปจนทำให้ผู้ป่วยได้รับพลังงานไม่
 เพียงพอ ทำให้การคิดปริมาณที่เหมาะสมทำได้ยาก และยังจำกัดการรับประทานอาหารที่มี
 โพแทสเซียมสูง ซึ่งจะพบได้ในผักและผลไม้ต่างๆ เช่น แครอท มะเขือเทศ และอื่นๆ ดังภาพ ซึ่งจะ
 เห็นว่าผักและผลไม้บางชนิดเป็นผักที่มีสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย แต่กลับเป็นผักที่ผู้ป่วยที่
 เป็นโรคไตควรหลีกเลี่ยง เนื่องจากมีปริมาณโพแทสเซียมที่สูงเกินไป



ภาพที่ 1.3 แสดงวัตถุดิบที่ผู้ป่วยโรคไตควรหลีกเลี่ยง

จากปัญหาเหล่านี้จึงทำให้มองเห็น โอกาสในการพัฒนาชุดการทำอาหารพร้อมปรุง ที่มี การคัดสรรวัตถุดิบในการทำอาหารที่เหมาะสมและส่งตรงถึงบ้านสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและ โรคไตและผู้ดูแลที่ทำอาหารรับประทานเอง โดยมีการคำนวณปริมาณสารอาหารที่ผู้ป่วยควรจะได้รับ เพื่อให้ผู้ป่วยได้รับอาหารในสัดส่วนที่เหมาะสม โดยมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ง่ายต่อการ ใช้งาน ลดขั้นตอนในการทำอาหารให้สะดวกมากขึ้น และมีวิธีทำอาหารทุกขั้นตอนพร้อม ภาพประกอบ ทำให้สามารถใช้งานได้ทั้งผู้ที่มีและไม่มีทักษะในการทำอาหาร โดยมีเป้าหมายเพื่อ ช่วยให้ผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตสามารถควบคุมอาหารได้ดี ซึ่งจะส่งผลถึงการควบคุมโรคที่ดี ขึ้นได้

1.2 รูปแบบธุรกิจ

บริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด ซึ่งเป็นภาษาไทยว่า “ดูแล ” เพื่อสื่อสารถึงการดูแล ใส่ใจ และคัดสรรสิ่งดีๆให้กับลูกค้า มาพร้อมกับ Concept “ Let food be your medicine” เพื่อสื่อสารถึง การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์และถูกหลักโภชนาการถือเป็นยาที่ดีที่สุดในการรักษาโรค

เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ

Doo Lare Cuisine มุ่งเน้นที่จะขยายพื้นที่การให้บริการให้ครอบคลุมทั่วทั้งกรุงเทพมหานคร รวมทั้งการขยายไปยังพื้นที่หัวเมืองใหญ่ที่ต่างจังหวัด เพื่อให้สามารถครอบคลุมกลุ่มลูกค้า ได้มากยิ่งขึ้น

เป้าหมายด้านการตลาด

Doo Lare Cuisine เป็นผลิตภัณฑ์ ready to cook โดยใช้การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้างความตระหนักในการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

รูปแบบธุรกิจ ผลิตภัณฑ์อาหาร Ready to cook meal

สินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นชุดสำหรับทำอาหารแต่ละเมนู โดยมีวัตถุดิบในการทำอาหารให้ทุกชนิดอยู่รูปแบบที่พร้อมทำอาหารได้ทันทีและมีปริมาณที่เหมาะสมต่อการรับประทานแต่ละมื้อ โดยมีการคำนวณและปรับอาหารให้เหมาะสมตามข้อมูลการรักษาโรคของผู้ป่วย พร้อมมีวิธีการทำอาหารอย่างละเอียดทุกขั้นตอน และวัตถุดิบแต่ละมื้อจะบรรจุอยู่ในถุงสำหรับแต่ละเมนู ซึ่งสินค้าจะมีบริการส่งสินค้าแบบ Delivery โดยตรงถึงบ้านของลูกค้า

การจัดเตรียมอาหารในแต่ละมื้อของลูกค้าซึ่งเป็นผู้ป่วยโรคเบาหวาน และโรคไต จะถูกควบคุมและกำหนดโดยนักโภชนาการให้เป็นไปอย่างเหมาะสม ถูกต้อง และยังมี Chef ที่ทำหน้าที่ในการคิดค้นสูตรอาหาร โดยเน้นหลักการของการใช้วัตถุดิบทดแทนเพื่อหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ควรทานหรือทานได้ในปริมาณจำกัดนำมาปรุงแต่งรสชาติอาหารให้อร่อย เช่น การใช้น้ำปลาที่มีโซเดียมต่ำและการใช้สารทดแทนความหวานแทนน้ำตาล เป็นต้น

สารอาหารที่ผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตควรรับประทานในแต่ละวัน เท่ากับ 30-35 แคลอรีต่อน้ำหนักตัวของผู้ป่วย หรือน้ำหนักตัวที่ควรจะเป็น (Ideal body weight) 1 กิโลกรัม ต่อวัน ซึ่งสารอาหารที่ควรจำกัดปริมาณการรับประทานในผู้ป่วยโรคเบาหวานและผู้ป่วยโรคไตนั้นแตกต่างกัน

ผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine จะแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ตามโรคประจำตัวของลูกค้า

1. ลูกค้าที่เป็นโรคเบาหวาน สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ตามค่าดัชนีมวลกาย (Body mass index) เนื่องจากในผู้ป่วยที่มีดัชนีมวลกาย (BMI) มากกว่า 23 ถือว่ามีสภาวะเริ่มต้นของน้ำหนักเกินมาตรฐาน (Over weight) ควรจำกัดปริมาณคาร์โบไฮเดรตมากกว่าผู้ที่น้ำหนักตัวปกติ

- ผู้ป่วยโรคเบาหวานที่มีค่าดัชนีมวลกาย (BMI) น้อยกว่า 23 ควรได้รับอาหารที่ให้พลังงานประมาณ 1,800 Kcal ต่อวัน โดยแบ่งออกเป็น
 - อาหารประเภทคาร์โบไฮเดรต 225 กรัม
 - ประเภทโปรตีน 100 กรัม

- ไขมัน 55 กรัม

- ผู้ป่วยโรคเบาหวานที่มีค่าดัชนีมวลกาย (BMI) มากกว่า 23 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีน้ำหนักตัวมากกว่ามาตรฐานและเป็นโรคเบาหวาน ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับอาหารที่ให้พลังงานประมาณ 1,800 Kcal ต่อวัน เช่นเดียวกับผู้ที่มีค่าดัชนีมวลกาย (BMI) น้อยกว่า 23 แต่ต้องได้รับการควบคุมอาหารประเภทคาร์โบไฮเดรตอย่างเข้มงวดมากขึ้น โดยสารอาหารที่ผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรรับประทานแบ่งออกเป็น

- อาหารประเภทคาร์โบไฮเดรต 200 กรัม

- ไขมันโปรตีน 125 กรัม

- ไขมัน 55 กรัม

2. ลูก้าที่เป็นโรคไต ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับการจำกัดปริมาณโปรตีนที่รับประทานและเลือกรับประทานเฉพาะโปรตีนที่ดี สามารถแบ่งคนไข้กลุ่มนี้ออกเป็น 2 กลุ่มตามสภาวะของโรคไตของผู้ป่วย

- ผู้ป่วยโรคไตระยะเริ่มต้น (ระยะที่ 2-3) แบ่งประเภทของผู้ป่วยกลุ่มนี้โดยดูจากค่าการทำงานของไต (GFR) 30-90 mL/min ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับสารอาหารประเภทโปรตีน 0.6 กรัม ค่อน้ำหนักตัวที่ควรจะเป็นของผู้ป่วย 1 กิโลกรัม ต่อวัน (0.6 g/IBW/day)
- ผู้ป่วยโรคไตระยะปานกลาง (ระยะที่ 4) แบ่งประเภทของผู้ป่วยกลุ่มนี้โดยดูจากค่าการทำงานของไต (GFR) ต่ำกว่า 30 mL/min ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับสารอาหารประเภทโปรตีน 0.4 กรัม ค่อน้ำหนักตัวที่ควรจะเป็นของผู้ป่วย 1 กิโลกรัม ต่อวัน (0.4 g/IBW/day)
- ผู้ป่วยโรคไตระยะรุนแรง (ระยะที่ 5) ซึ่งเป็นผู้ป่วยที่ต้องได้รับการฟอกไต ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับปริมาณโปรตีนมากกว่ากลุ่มอื่นๆ เพื่อชดเชยโปรตีนที่เสียไปเนื่องจากการฟอกไตทำให้เกิดการสูญเสีย amino acid ซึ่งเป็นโปรตีนที่มีประโยชน์

ของร่างกายไป ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ควรได้รับสารอาหารประเภทโปรตีน 1.2 กรัม ต่อ น้ำหนักตัวที่ควรจะเป็นของผู้ป่วย 1 กิโลกรัม ต่อวัน (1.2 g/IBW/day)

ส่วนสารอาหารประเภทอื่นๆ คือ

- คาร์โบไฮเดรตควรได้รับ 275 กรัม

- ไขมันควรได้รับ 55 กรัม

- โปรตีน Customize โดยกาคำนวณจากสภาวะของโรคไตที่ผู้ป่วยเป็น และจากน้ำหนักตัวของผู้ป่วย หากผู้ป่วยมีน้ำหนักตัวมากกว่ามาตรฐานให้ใช้น้ำหนักตัวที่ควรจะเป็นในการคำนวณ (Ideal Body Weight : IBW)

3. ลูกค้าที่เป็นโรคไตและโรคเบาหวาน ในผู้ป่วยกลุ่มนี้ต้องได้รับการจำกัดทั้งปริมาณ คาร์โบไฮเดรต และปริมาณโปรตีนที่ได้รับต่อวัน โดยใช้เงื่อนไขของลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มข้างต้นรวมกัน

ตราสินค้า



ภาพที่ 1.4 แสดงตราสินค้า

ภาพแสดง Logo ของบริษัทฯ พร้อม Slogan โดยที่ Logo เลือกใช้ภาพถ้วย ชาม ซ้อนส้อม และใบของผัก ซึ่งรูปถ้วยสีน้ำตาลนั้นจะสื่อให้เห็นถึงภาชนะที่ใช้ใส่อาหารที่ทำมาจากไม้ ซึ่งมาจากธรรมชาติ วัตถุดิบที่เราคัดสรรมานั้นเป็น Organic 100% ส่วนใบของผักนั้นต้องการสื่อสาร

ให้ลูกค้าทราบว่าเราเน้นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีความสดและใหม่เพื่อคงคุณค่าทางโภชนาการของวัตถุดิบให้ได้มากที่สุด

รูปแบบธุรกิจ (Business Model) ของบริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด เป็นแบบการผลิตตามออเดอร์ของลูกค้าและส่งสินค้าถึงผู้บริโภคโดยตรง โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ผ่านทั้งช่องทาง Online และช่องทาง Offline

• ช่องทาง Offline ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ 2 ช่องทาง คือ

1. การสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Call center
2. สั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางพนักงานขายประจำที่พื้นที่จัดแสดงสินค้า ซึ่งจะตั้งอยู่ที่โรงพยาบาลเอกชนทั้ง 3 แห่ง ประกอบด้วย โรงพยาบาลเทธารินทร์ โรงพยาบาลกรุงเทพ และโรงพยาบาลสถาบันไถภูมิราชนครินทร์

• ช่องทาง Online โดยผ่านทาง Website www.Doo-lare.com

ตารางที่ 1.1 แสดง Business Model Canvas ของบริษัท Doo Lare Cuisine

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> - Chef - Dietitian - Supplier อาหารสด ได้แก่ เคแอร์เดลิเวอรี่, ซัยทิพย์ เดลิเวอรี่ และ อมรชัย อาหารสด - Product design 	<ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาเมนูอาหารที่มีประโยชน์ และเหมาะสมกับผู้ป่วย - ผลิตและจัดจำหน่ายชุดอาหาร พร้อมปรุงสำหรับผู้ป่วย โรคเบาหวานและโรคไต 	<ul style="list-style-type: none"> -ผู้ป่วยควบคุมอาการของโรคได้ดี -ผู้ป่วยได้ทานอาหารที่เหมาะสมกับโรคที่เป็นในปริมาณที่เหมาะสม -เพิ่มกิจกรรมให้ผู้ป่วยใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และมีทัศนคติที่ดีต่อการควบคุมอาหาร -มีบริการส่ง delivery สะดวกไม่ต้องออกไปซื้อวัตถุดิบที่ super market และไม่มีของเหลือใช้ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการสมัครสมาชิกฟรี เพื่อเก็บข้อมูลการรักษาของลูกค้า นำมาใช้ในการคำนวณสารอาหารที่ควรทานต่อไป <p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> -Booth Exhibition ที่โรงพยาบาลทั้ง 3 แห่ง -ที่ปรึกษาทางการตลาด -ช่องทาง Call center -Online ผ่าน website 	<ul style="list-style-type: none"> -กลุ่มผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวานและโรคไต ที่ต้องควบคุมอาหารเพื่อควบคุมโรคและมีพฤติกรรมทำอาหารทานเองที่ที่พักอาศัย -มีรายได้ 30,000 บาทขึ้นไป -อาศัยอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ 29 เขต ที่บริการ delivery ส่งถึง
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> -Raw material -Employee (Operation and Logistic team) -Marketing and Advertising -Logistic -Packaging -ค่าสาธารณูปโภค 			<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> -จำหน่ายชุดอาหารพร้อมปรุงสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตที่ต้องควบคุมอาหาร โดยขายปลีกและมีการจัดส่งสินค้าถึงผู้บริโภคโดยตรง (Business to Customer) 	

1.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และรายละเอียดธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ Ready to cook meal สำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตภายใต้ชื่อ Brand “Doo Lare Cuisine” ซึ่งมีความหมายว่าอาหารที่พร้อมจะดูแลสุขภาพของคุณ มาพร้อมกับ Concept “Let Food be your Medicine” เพื่อสื่อสารถึงลูกค้าว่าเราต้องการที่จะให้อาหารมาเป็นตัวแทนในการดูแลสุขภาพของลูกค้าโดยที่ไม่ต้องพึ่งพายารักษาโรค โดยที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมีบริการส่งสินค้าแบบ Delivery ทุกวันในแต่ละเขต ตามที่ทางบริษัทฯ กำหนด โดยใน Set ของผลิตภัณฑ์ Ready to cook meal จะประกอบไปด้วยวัตถุดิบสำหรับทำอาหารของแต่ละเมนู และมีวิธีการทำอาหารอย่างละเอียดทุกขั้นตอน

Product Demo ของผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine



ภาพที่ 1.5 แสดง Product Demo

ภาพแสดงตัวอย่างกล่องของผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine เป็นกล่องสีน้ำตาลขนาด กว้าง 14 ซม. ยาว 20 ซม. สูง 6 ซม. ซึ่งขนาดที่เลือกใช้จะต้องเป็นขนาดที่เหมาะสม ไม่เล็กเกินไปจน ทำให้วัตถุดิบทับกันเสียหาย และไม่ใหญ่เกินไปเพื่อประหยัดพื้นที่ในการจัดเก็บ และทางเราเลือกใช้ เป็นกล่องลูกฟูกหนา 5 ชั้น ด้านหน้ากล่องมี Logo Doo Lare Cuisine พร้อม Slogan และมีชื่อ ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ผู้รับสินค้า เพื่อให้ง่ายต่อการจัดส่งและป้องกันความผิดพลาดที่เกิดจากการส่ง สินค้าโดยรถขนส่งของทางเรา ด้านในบรรจุถุงกระดาษฟลอยด์ 1 มื้อต่อ 1 ถุงเพื่อเก็บรักษาความชื้น ให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมที่สุดก่อนที่จะส่งถึงมือลูกค้า ในส่วนของด้านในถุงฟลอยด์แต่ละถุงนั้นจะ ใส่วัตถุดิบในการทำอาหารและจะมีการแปะตัวอักษร A,B,C เรียงตามลำดับขั้นตอนในการทำอาหาร เพื่อให้ง่ายต่อการเลือกใช้อัตถุดิบ และวัตถุดิบจะถูกห่อด้วย ฟรอยด์เก็บความชื้นเพื่อให้วัตถุดิบมี ความสดใหม่อยู่เสมอ



ภาพที่ 1.6 แสดงตัวอย่างของผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 1.7 แสดงขั้นตอนการทำอาหาร

ภาพแสดงตัวอย่างขั้นตอนการทำอาหาร คือ สปาเก็ตตี้โฮลวีทปลากระพงซีเม่า ประกอบไปด้วยภาพอาหารเมื่อทำสำเร็จแล้ว ภาพแสดงวัตถุดิบต่างๆที่ใช้ในการทำ พร้อมตัวอักษร A,B,C และขั้นตอนในการทำอาหารพร้อมภาพประกอบอย่างชัดเจนของแต่ละขั้นตอน เข้าใจง่าย ลูกค้ำที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำอาหารก็สามารถทำตามได้ ซึ่งแผ่นขั้นตอนการทำอาหารจะถูกพิมพ์ในกระดาษที่กันน้ำได้ ป้องกันการขาดจากการเปียกน้ำ และมีข้างตั้งด้านหลังสำหรับวางไว้ในครัวและทำอาหารตามขั้นตอนได้อย่างสะดวก เมื่อทำอาหารเสร็จแล้วลูกค้ำสามารถเก็บรวบรวมสูตรอาหารแต่ละเมนูไว้เป็นความรู้ได้อีกด้วย

1.4 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

1. นำเสนอชุดวัตถุดิบในการทำอาหาร (Ready to cook) สำหรับคนไข้โรคเบาหวาน และโรคไตที่มีความจำเป็นต้องควบคุมอาหาร ทำให้การควบคุมอาหารตามหลักโภชนาการของผู้ป่วยกลุ่มนี้เป็นเรื่องง่าย และสะดวก เนื่องจากมีนักโภชนาการจัดการอาหารและปริมาณที่เหมาะสมที่ควรรับประทานในแต่ละมื้อ

2. เมนูอาหารที่ส่งมอบให้กับลูกค้าเหมาะสมตามหลักโภชนาการกับโรคที่ลูกค้าเป็น ซึ่งคำนวณโดยนักโภชนาการ ช่วยให้ผู้ป่วย สามารถชะลอการเกิดโรคแทรกซ้อน ทำให้ผู้ป่วยโรคมั่นใจได้ว่าเป็นอาหารที่ถูกต้องหลักโภชนาการจริง

3. มี Chef ทำหน้าที่ในการคิดค้นสูตรอาหาร โดยเน้นใช้หลักการ การเลือกใช้วัตถุดิบทดแทน เป็นการคิดค้นสูตรอาหารให้กับลูกค้าซึ่งมีข้อจำกัดในการทำงานวัตถุดิบบางชนิด เช่น ผู้ป่วยโรคไตควรหลีกเลี่ยงอาหารที่มีโซเดียมและโพแทสเซียมสูง

4. รายการอาหารของผลิตภัณฑ์ Ready to cook มีเมนูอาหารให้เลือกหลากหลายประเภท โดยมีการคัดสรรวัตถุดิบชนิดพิเศษที่มีประโยชน์และเหมาะสมกับผู้ป่วย มีให้ลูกค้าเลือกทั้งหมด 10 รายการ และจะมี 5 รายการที่เปลี่ยนทุกสัปดาห์ เพื่อให้ลูกค้าได้ทำอาหารแปลกใหม่

5. ชุดผลิตภัณฑ์ Ready to cook จะมีการคิดค้นและออกแบบขั้นตอนในการทำอาหารอย่างละเอียดจากทาง Doo Lare Cuisine พร้อมภาพประกอบให้กับลูกค้า ดังนั้นจึงสามารถใช้ได้กับลูกค้าทุกท่านทั้งผู้ที่มีพื้นฐานในการทำอาหารอยู่แล้ว และลูกค้าที่ไม่มี ทักษะในการทำอาหารเลย

6. ชุดผลิตภัณฑ์ Ready to cook จะส่งถึงบ้านของลูกค้าโดยตรง เพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาในการไป ซื้อวัตถุดิบในการทำอาหารใน supermarket และยังช่วยลดเวลาในการเตรียมวัตถุดิบต่างๆ เนื่องจากวัตถุดิบ ที่ส่งมอบให้ลูกค้าจะอยู่ในรูปแบบพร้อมทำอาหารได้เลย ทำให้สามารถช่วยลดเวลาในการเก็บกวาดเศษ อาหาร และลดการเกิดวัตถุดิบเหลือใช้ในการทำอาหาร

7. ชุดผลิตภัณฑ์ Ready to cook เป็นการสร้างกิจกรรมให้ผู้ป่วยใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และมีทัศนคติที่ดี ต่อการควบคุมอาหาร เนื่องจากเห็นผลของการควบคุมอาหารจริงเมื่อไปพบแพทย์

8. ชุดผลิตภัณฑ์ Ready to cook มีฉลากโภชนาการที่กำกับไว้ที่หน้าถุงเพื่อบอกปริมาณสารอาหารที่ลูกค้าแต่ละคนควรได้รับ โดยเฉพาะผู้ป่วยโรคไตต้องมีการคำนวณปริมาณโปรตีนที่เหมาะสม

9. ทาง Doo Lare Cuisine ได้เลือกใช้ถุงฟอยล์สำหรับเก็บความเย็นให้กับอาหารเพื่อคงความสดใหม่ของวัตถุดิบ เมื่อส่งถึงมือลูกค้า รวมถึงการใช้เครื่อง vacuum ในการช่วยคงความสดใหม่ให้กับวัตถุดิบได้ ยาวนานมากยิ่งขึ้น



บทที่ 2

การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

2.1 การจัดตั้งบริษัท

ข้อมูลบริษัท

ชื่อกิจการ : บริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด

ที่ตั้ง : ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก เขต พระโขนง กรุงเทพมหานคร 10250

วิสัยทัศน์ : ดูแลอาหารให้กับผู้ป่วยโรคเรื้อรังให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากการทาน

อาหารที่มีประโยชน์

พันธกิจ

- Doo Lare Cuisine จะทำการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และ เหมาะสมกับผู้ป่วยแต่ละราย
- Doo Lare Cuisine ทำการออกแบบขั้นตอนการทำอาหารเพื่อให้สามารถทำได้ง่าย แม้จะไม่มีทักษะการทำอาหาร

2.2 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

1. นายภูวเมศฐ์ ภาณุอนันต์พงษ์

ตำแหน่ง : MD, Finance and Logistics

ประวัติการศึกษา : ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ปริญญาโท สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

หน้าที่รับผิดชอบ : บริหารจัดการภาพรวมของบริษัท บริหารงานด้านการเงิน และดูแล
รับผิดชอบด้านการจัดส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค

2. นางสาวมรกต ภาณุพงศ์สวัสดิ์

ตำแหน่ง : Sale and Marketing

ประวัติการศึกษา : ปริญญาตรี สาขาเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

ปริญญาโท สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการ
จัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

หน้าที่รับผิดชอบ : รับผิดชอบด้านการจัดจำหน่ายสินค้า และการจัดการด้านการตลาด

3. นางสาวอรณิชา จริยะเวช

ตำแหน่ง : Chef

ประวัติการศึกษา : ปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

GRAND DIPLOME DE CUISINE ET DE PATISSERIE LE
CORDON BLEU

ปริญญาโท สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการ
จัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

หน้าที่รับผิดชอบ : บริหารจัดการด้าน Operation โดยจะรับผิดชอบในส่วนของการผลิต
สินค้า รับผิดชอบด้านการจัดการสินค้าคงคลัง และคิดค้นสูตรอาหารเมนูต่างๆ รวมไปถึง
จัดทำขั้นตอนในการทำอาหาร

4. นายชนาวช ภาณุพงศ์สวัสดิ์

ตำแหน่ง : Dietitian

ประวัติการศึกษา : ปริญญาตรี สาขาคหกรรมศาสตร์ อาหารและโภชนาการมหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ

Diploma The Oriental Hotel Apprenticeship Programme (OHAP)

หน้าที่รับผิดชอบ : บริหารจัดการด้าน Operation โดยจะรับผิดชอบในส่วนของการคำนวณสัดส่วนอาหารให้เป็นไปตามหลักโภชนาการ และทำงานร่วมกับ Chef ในการคิดค้นสูตรอาหารเมนูต่างๆให้ถูกต้องตามหลักโภชนาการ

ผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

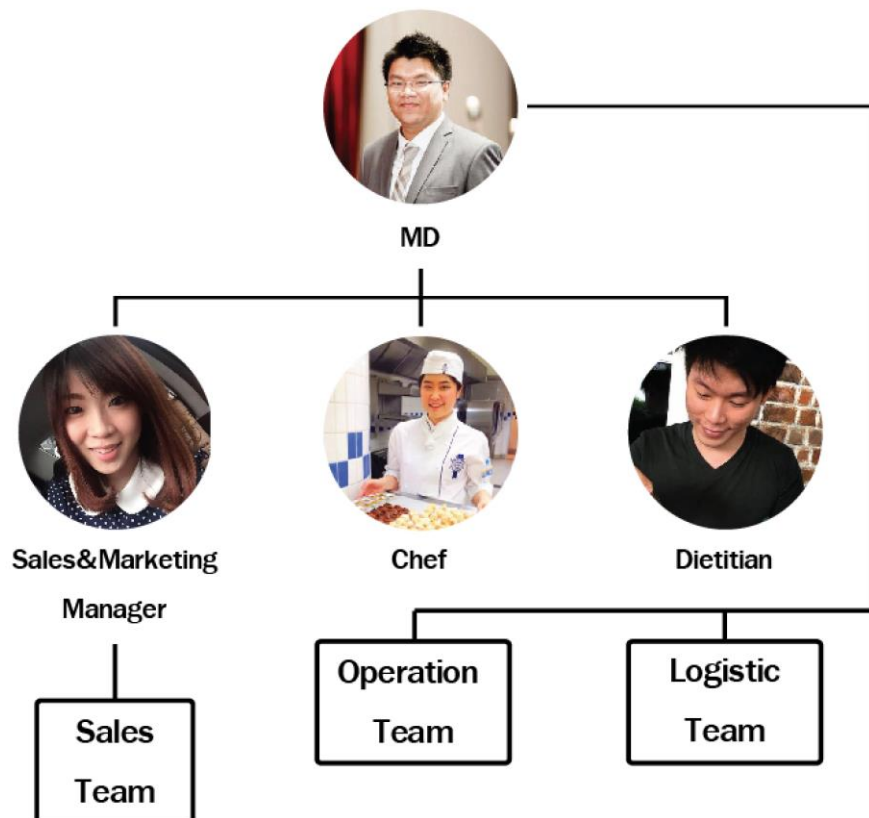
ตารางที่ 2.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมลงทุน	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	ภูวเมศร์ ภาณุอนันต์พงษ์	30%	211,500
2	มรกต ภาณุพงศ์สวัสดิ์	30%	211,500
3	อรณิชา จริยะเวช	30%	211,500
4	ชนาเวช ภาณุพงศ์สวัสดิ์	10%	70,500
	รวม	100%	705,000

บริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด โดยมีเงินจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด 4 คนเป็นจำนวน 705,000 โดยสัดส่วนการถือหุ้นแบ่งออกเป็น 30:30:30:10 โดย 30% จำนวน 3 คนเป็นเงิน 211,500 และ 10% จำนวน 1 คน เป็นเงิน 70,500 บาท รายละเอียดดังตาราง

2.3 โครงสร้างองค์กร

การบริหารและจัดการองค์กรสามารถอธิบายได้จากแผนภาพด้านล่าง โดยในภาพแสดงให้เห็นถึงแผนภาพขององค์กร ทั้งในแนวดิ่งและแนวนอนรวมทั้งภาพรวมของบุคลากรในฝ่ายต่างๆ



ภาพที่ 2.1 แสดงโครงสร้างองค์กร

2.4 การบริหารองค์กรธุรกิจ

แรงงานในการขายและการบริหาร ประกอบด้วย

- Managing Director ทำหน้าที่การบริหารจัดการทั่วไปของบริษัทฯ
- Marketing and Sale Manager ทำหน้าที่ในการจัดการทางการตลาดและการขาย
- Chef ทำหน้าที่กำหนดเมนูอาหารต่างๆ
- Dietitian ทำหน้าที่ควบคุมด้านโภชนาการ ทำการคำนวณค่าโภชนาการของอาหาร
- พนักงานใน Booth ทำหน้าที่ให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าและแนะนำสินค้า

ตารางที่ 2.2 แรงงานในการขายและบริหาร

แรงงานในการขายและบริหาร						
เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	MD	1	1	1	1	1
25,000	Marketing and Sale Manager	1	1	1	1	1
25,000	Chef	1	1	1	1	1
30,000	Dietitian	1	1	1	1	1
10,000	พนักงานใน Booth	4	5	6	6	6
	ค่าแรงในการขาย และบริหาร	1,800,000	1,920,000	2,040,000	2,040,000	2,040,000

ตารางที่ 2.3 แรงงานในการผลิตประกอบด้วย พนักงานฝ่าย Operation และ ฝ่าย Logistic

แรงงานในการผลิต						
เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
10,000	Operation	6	6	7	7	7
12,000	Logistic team	3	3	4	4	5
	ค่าแรงในการ ผลิต	1,152,000	1,152,000	1,416,000	1,416,000	1,560,000

2.5 หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงาน

พนักงานฝ่าย Operation

คุณสมบัติพนักงานฝ่าย Operation

- มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับการคัดเลือกวัตถุดิบ และสามารถตัดแต่งวัตถุดิบอาหารสดได้

- มีความขยันอดทนในการทำงาน
- มีความละเอียดรอบคอบในการทำงาน
- มีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อ

มีหน้าที่การทำงานดังต่อไปนี้

1. รับและตรวจสอบวัตถุดิบที่ได้มาจาก Supplier ให้ได้ตามมาตรฐาน
2. จัดเตรียมและจัดเก็บวัตถุดิบ คือ ล้างทำความสะอาดวัตถุดิบให้พร้อมสำหรับการตัดแต่ง รวมทั้งตัดแต่ง วัตถุดิบให้ได้ขนาดที่เหมาะสมและบรรจุลงถาด
3. การเตรียมวัตถุดิบแต่ละเมนูลงถาดสำหรับส่งออกไปยังฝ่าย Logistic

สวัสดิการ

- ค่ารถ ค่าอาหาร
- เบี้ยขยัน
- เครื่องแบบพนักงาน
- ค่ารองเท้า
- โบนัสประจำปี
- วันหยุดพักผ่อนประจำปี
- วันหยุดตามประเพณี
- สวัสดิการซื้อสินค้าได้รับส่วนลด
- กองทุนเงินสำรองเลี้ยงชีพ
- กองทุนเงินทดแทน
- ประกันสังคม

พนักงานฝ่ายขนส่ง

คุณสมบัติพนักงานฝ่ายขนส่ง

- มีใบอนุญาตขับขี่รถยนต์
- มีความสามารถในการขับรถและชำนาญเส้นทางในพื้นที่ให้บริการ
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและมีใจรักในการบริการ
- มีความรับผิดชอบและมีความละเอียดรอบคอบในการทำงาน
- มีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง และ ไม่เป็นโรคติดต่อ

มีหน้าที่ในการทำงานดังต่อไปนี้

1. ตรวจเช็ควัตถุดิบก่อนนำออกขนส่ง
2. ขนส่งสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่กำหนดในแต่ละวัน

สวัสดิการ

- ค่ารถ ค่าอาหาร
- เบี้ยขยัน
- เครื่องแบบพนักงาน
- โบนัสประจำปี
- วันหยุดพักผ่อนประจำปี
- ประกันสังคม
- วันหยุดตามประเพณี
- สวัสดิการซื้อสินค้าได้รับส่วนลด
- กองทุนเงินสำรองเลี้ยงชีพ
- กองทุนเงินทดแทน

พนักงานขายในพื้นที่จัดแสดงสินค้า (Booth Exhibition)

คุณสมบัติพนักงานขายที่ Booth

- มีความสามารถในการคุยกับลูกค้าและมีทักษะในการเจรจา
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี และมีทัศนคติที่ดี
- มีความรู้เกี่ยวกับโภชนาการ

มีหน้าที่ในการทำงานดังต่อไปนี้

1. แนะนำสินค้าให้กับลูกค้าเกี่ยวกับลักษณะของสินค้า
2. แนะนำเกี่ยวกับโภชนาการอาหารให้กับผู้ป่วย

สวัสดิการ

- มี Sale incentive ให้กับพนักงานขาย
- ค่ารถ ค่าอาหาร
- วันหยุดพักผ่อนประจำปี
- วันหยุดตามประเพณี
- สวัสดิการซื้อสินค้าได้รับส่วนลด

ที่ปรึกษาทางการตลาด

คุณสมบัติที่ปรึกษาทางการตลาด

- เป็นบุคคลที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับด้านโภชนาการ เช่น นักกำหนดอาหาร
- เป็นบุคคลที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับโรคของผู้ป่วย เช่น พยาบาล
- สามารถแนะนำสินค้าให้กับผู้ป่วยได้รู้จัก

สวัสดิการ

- ได้รับค่าตอบแทนแบบ Freelance

บทที่ 3

แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

3.1 แผนการดำเนินงาน

3.1.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน

1. เพื่อผลิตสินค้าที่ดี มีประโยชน์และปลอดภัยต่อผู้บริโภค โดยมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน
2. เพื่อความพึงพอใจของผู้บริโภค
3. เพื่อให้พนักงานทุกคนในองค์กรตระหนักถึงเป้าหมายขององค์กรไปในทิศทางเดียวกัน

3.1.2 ทำเลที่ตั้ง

บริษัท Doo Lare Cuisine จำกัดมีสำนักงานและครัวกลางซึ่งเป็นพื้นที่ในการผลิตสินค้าตั้งอยู่ที่ ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก เขต พระโขนง กรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นสถานที่ของผู้ร่วมลงทุนและเป็นแหล่งชุมชน ตั้งอยู่ใจกลางเมืองสะดวกต่อการจัดส่งสินค้าไปยังเขตพื้นที่ให้บริการต่างๆ

3.1.3 แผนการจัดส่งสินค้า

ซึ่งทาง Doo Lare Cuisine ได้ออกแบบให้มีการจัดส่งสินค้าจาก Office กระจายไปยัง 3 เขตหลักตามภาพด้านล่าง การจัดส่งสินค้าจะทำการจัดส่งวันละ 1 เขตพื้นที่โดยใน 1 เขตพื้นที่ก็จะสามารถแบ่งย่อยออกเป็นเขตต่างๆ ดังนี้

ระบบการขนส่ง ทำการจัดส่ง 29 เขต จาก 50 เขตในกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งเขตออกเป็น 3 กลุ่ม

เขต 1 บางซื่อ จตุจักร ลาดพร้าว บางเขน หลักสี่ สายไหม คอนเมือง

เขต 2 ขานนาวา สาทร บางรัก ปทุมวัน ราชเทวี ห้วยขวาง ดินแดง พญาไท ดุสิต บาง
คอแหลม พระนคร สัมพันธวงศ์ ป้อมปราบ

เขต 3 บางนา พระโขนง สวนหลวง บางกะปิ คลองเตย วัฒนา ประเวศน์ บึงกุ่ม สะพาน
สูง

ซึ่งใน 29 เขตที่เราทำการจัดส่งนั้นเป็นพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งเป็นที่ที่มีประชากร
อาศัยอยู่หนาแน่น และในอนาคตทาง Doo Lare Cuisine ได้มีการวางแผนขยายเขตพื้นที่ในการจัดส่ง
ให้มากขึ้นเพื่อรองรับกับความต้องการของลูกค้า



ภาพที่ 3.1 แสดงเขตพื้นที่การจัดส่งสินค้าในแต่ละเขต

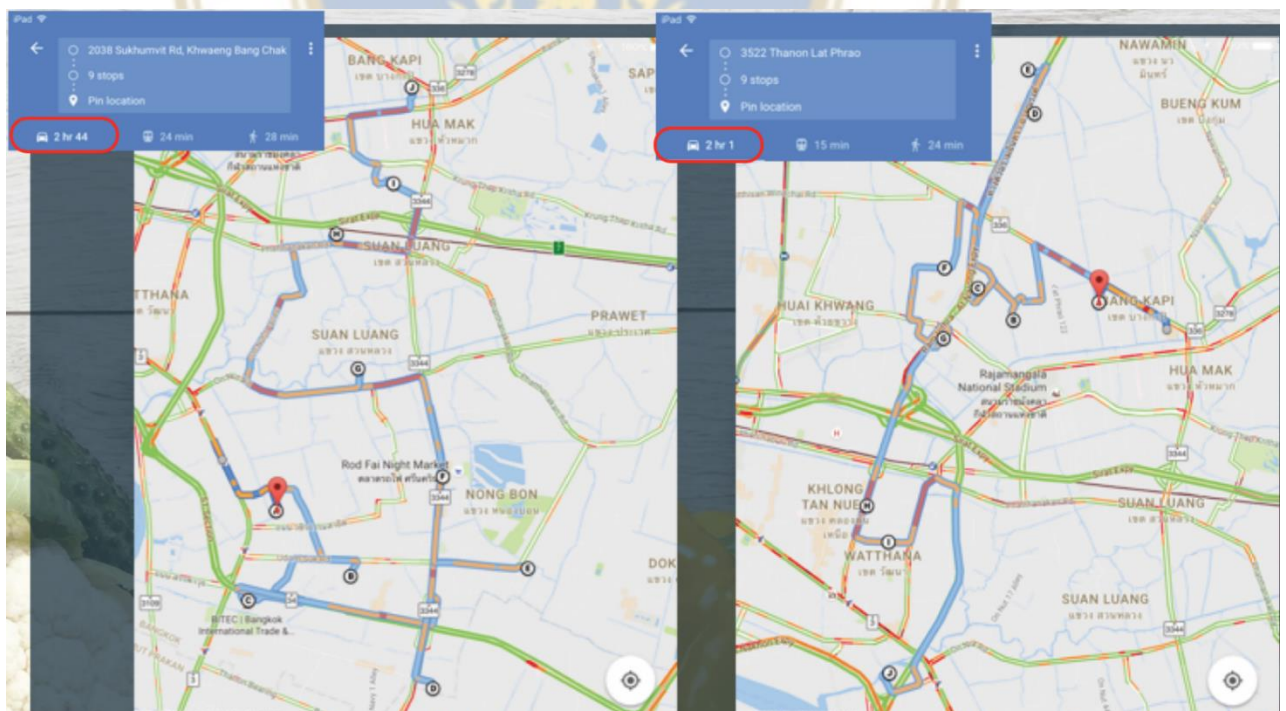
การขนส่งจะแบ่งรอบ เป็น 2 รอบ ต่อ 1 สัปดาห์

- รอบที่ 1 คือ วันจันทร์ วันอังคาร วันพุธ ส่ง เขต 1-3
- รอบที่ 2 คือ วันพฤหัสบดี วันศุกร์ วันเสาร์ ส่งเขต 1-3
- วันอาทิตย์รับ ออเคอร์สินค้า ไม่มีภาระขนส่ง

รอบ 1			รอบ 2			
จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
เขต 1	เขต 2	เขต 3	เขต 1	เขต 2	เขต 3	Order

ภาพที่ 3.2 แสดงตารางแสดงการแบ่งรอบในการขนส่งสินค้า

เส้นทางรถขนส่งสินค้าใช้รถยนต์จำนวน 2 คัน โดยรถ 1 คันสามารถส่งได้ 25 จุด โดยจะเริ่มตั้งแต่เวลา 9.00-18.00 ใน 1 วัน จะสามารถวิ่งได้ประมาณ 50 กิโลเมตรต่อ 1 คัน



ภาพที่ 3.3 แสดงเส้นทางรถขนส่งโดยคำนวณระยะเวลาจาก Google Map

3.2 การวางแผนด้านกำลังการผลิต

จากการศึกษาตลาดพบว่า ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครมีผู้ป่วยโรคไต 23.9% ของผู้ป่วยโรคไตทั่วประเทศ ซึ่งคิดเป็น 2.7 ล้านคน อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่ให้บริการ (29 เขตในกทม.) ประมาณ 538,177 คน ซึ่งผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวานอาจจะเป็นผู้ป่วยคนเดียวกับที่เป็นโรคไต ดังนั้นการคำนวณ Market size จึงคำนวณจากจำนวนผู้ที่เป็นโรคไตเพียงอย่างเดียว เนื่องจากมีจำนวนมากกว่าจากการคำนวณ Market size จะทำให้สามารถประมาณการกำลังการผลิตได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อเดือน

	ชื่อสินค้า	จำนวน/เดือน	หน่วย
สินค้า	Ready to cook meal	18,000	มื้อ
	รวม	18,000	

ตารางที่ 3.2 แสดงปริมาณการขาย/ผลิต ตามประมาณการยอดขาย

คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด		31%	37%	42%	46%	50%
	ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า	Ready to cook meal	66,960	79,920	90,720	99,360	108,000
	รวม	66,960	79,920	90,720	99,360	108,000

เนื่องจากบริเวณพื้นที่ห้องการผลิตสามารถจุพนักงาน 15 คน ดังนั้น ความสามารถในการผลิตสูงสุดที่สามารถผลิตได้คือ 18,000 มื้อ/เดือน ความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อปีจะเท่ากับ 216,000 มื้อ / ปี แต่ในปีแรกเราคาดว่ายอดขายจะอยู่ที่ 5,700 มื้อ/เดือนจากการคำนวณ Market size ดังนั้นเราจึงมีกำลังการผลิตปีแรกอยู่ที่ 31% ของกำลังการผลิตสูงสุด และเพิ่มขึ้นในทุกปี

แผนการผลิต (Operation Plan)

จะประกอบด้วยการจัดการในด้าน 4 ด้านหลักดังต่อไปนี้

1. Equipment Management
2. People Management
3. Materials Management
4. Technology and Information Management

1. Equipment Management การจัดการในด้านอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต รวมทั้งแผนผังบริเวณพื้นที่ห้องครัว ซึ่งจะต้องได้รับมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหาร เป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการผลิตสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่ได้มาตรฐานซึ่งมาตรฐานด้านอาหารมีหลายระดับดังต่อไปนี้

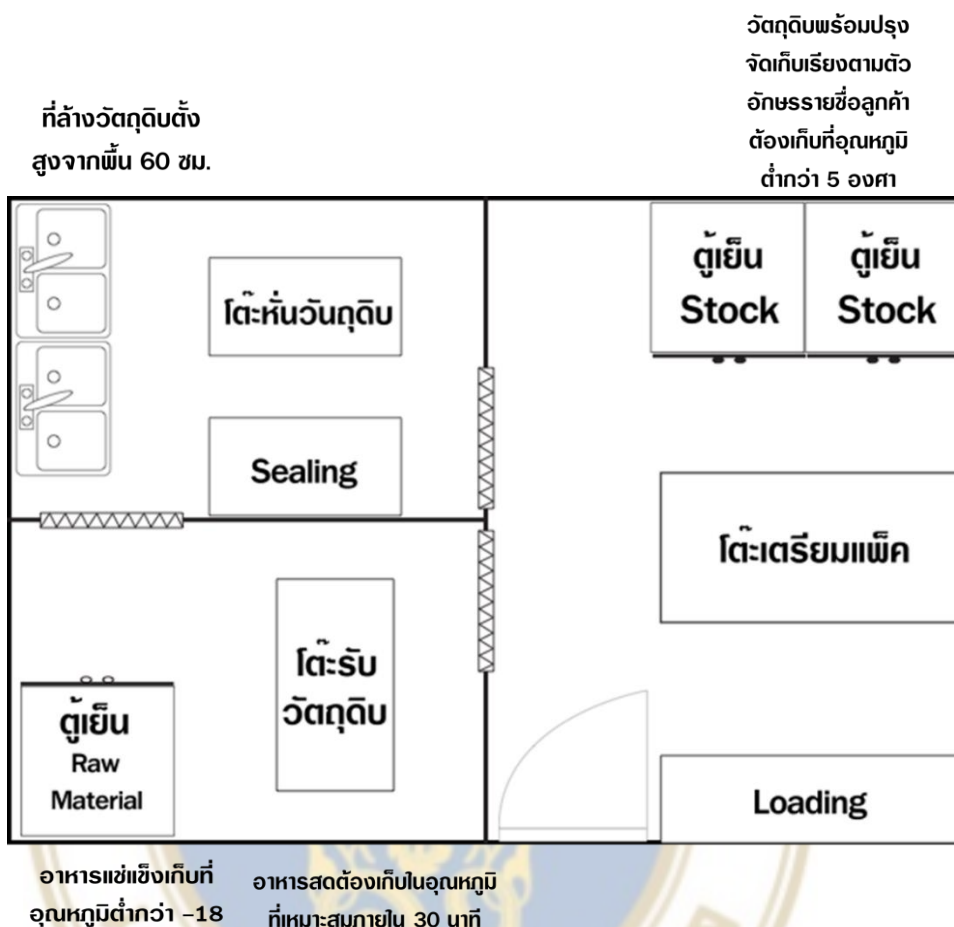
มาตรฐาน GMP คือ หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร แบ่งออกเป็น

- GMP เฉพาะผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารแช่เยือกแข็ง ผลิตภัณฑ์ไข่ นมผง ผลไม้อบแห้ง
- GMP สุขลักษณะทั่วไปสำหรับอาหารทุกประเภท

จากมาตรฐานด้านอาหารข้างต้นทางกลุ่ม Doo Lare Cuisine ได้ดำเนินการฝ่ายผลิตให้ได้รับมาตรฐาน GMP ด้านสุขลักษณะทั่วไปสำหรับอาหารทุกประเภทโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สุขลักษณะของสถานที่ตั้งและอาคารผลิต เช่น อาหารผลิตมีลักษณะเหมาะสม พื้นที่
การจัดเก็บ อาหาร บริเวณเก็บวัตถุดิบ
2. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เช่น จำนวนเครื่องมือ เครื่องจักร
และ อุปกรณ์ ต้องมีอย่างเพียงพอ และเหมาะสมต่อการปฏิบัติงานในแต่ละประเภท
3. การควบคุมกระบวนการผลิต เช่น การจัดเก็บอย่างเป็นระบบ เพื่อสามารถนำวัตถุดิบ
ที่ได้รับก่อนไปใช้ได้ตามลำดับก่อนหลัง
4. การสุขาภิบาล เช่น ห้องน้ำ อ่างล้างมือ ระบบกำจัดขยะมูลฝอย
5. การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด เช่น ต้องทำความสะอาดและรักษาให้อยู่ใน
สภาพที่สะอาด ถูกสุขลักษณะสม่ำเสมอ เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิต
6. บุคลากร เช่น สุขลักษณะผู้ปฏิบัติงานที่สัมผัสกับอาหาร การอบรม สุขภาพ

แผนผังห้องครัว



ภาพที่ 3.4 แสดงแผนผังห้องครัว

ห้องครัวของฝ่ายผลิตมีการจัดทำขึ้นให้ได้รับมาตรฐาน GMP โดยมีขนาดพื้นที่ กว้าง 8 เมตร ยาว 12 เมตร รวม 96 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ปิดโดยแบ่งเป็น 3 ห้องคือ ห้องรับวัตถุดิบ ห้องจัดเตรียมวัตถุดิบ ห้อง บรรจุวัตถุดิบและบริเวณรับ-ส่งสินค้า

ห้องรับวัตถุดิบประกอบด้วย โต๊ะสำหรับวัตถุดิบ และตู้เย็นเก็บวัตถุดิบ ซึ่งอุณหภูมิของตู้เย็นที่ไว้สำหรับเก็บอาหารแช่แข็งจะต้องต่ำกว่า - 18 องศาเซลเซียส และอาหารสดที่ได้รับมาจะต้องทำการเก็บให้อยู่ในอุณหภูมิที่เหมาะสมภายในเวลา 30 นาที ตามมาตรฐาน GMP

ห้องจัดเตรียมวัตถุดิบประกอบด้วยอ่างล้างวัตถุดิบซึ่งจะต้องสูงจาพื้น 60 เซนติเมตร โต้ะสำหรับตัดแต่งวัตถุดิบ และ โต้ะสำหรับ Sealing โดยจะมีเครื่อง Sealing 2 ชนิดคือ เครื่องซีลสุญญากาศ และเครื่องซีลขนาด 12 นิ้ว

ห้องบรรจุวัตถุดิบประกอบด้วยตู้เย็นสำหรับเก็บ Stock สินค้าซื้อเรียงลำดับตามตัวอักษรชื่อของ ลูกค้าซึ่งตู้เย็นจะต้องมีอุณหภูมิต่ำกว่า 5 องศาเซลเซียสเพื่อรักษาคุณภาพของวัตถุดิบ และมีโต้ะสำหรับ จัดเตรียมวัตถุดิบเพื่อส่งให้กับลูกค้า

จำนวนเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้องครัว

ตารางที่ 3.3 แสดงจำนวนเครื่องใช้ไฟฟ้าในห้องครัว

เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	จำนวน
ตู้แช่เย็นสแตนเลสแบบเย็น 4 ประตู	3
เครื่องซีลสุญญากาศ	3
เครื่องซีล 12 นิ้ว	2
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	2

ตารางที่ 3.4 แสดงการคำนวณค่าไฟฟ้าเพื่อประกอบกิจการขนาดเล็ก

(อัตราค่าพลังงานไฟฟ้า หน่วยละ 3.9086 บาท)

เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	จำนวน	กำลังไฟ (วัตต์)	หน่วย/วัน	หน่วย/ เดือน	ค่าไฟฟ้า/เดือน
ตู้แช่เย็นสแตนเลสแบบอิน ประตู	4	315	7.56	226.8	886.47
เครื่องชิลสูญญากาศ	3	175	3.68	110.25	430.92
เครื่องชิล 12 นิ้ว	2	300	3.00	90	351.77
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	2	1,000	16.00	480	1876.13
อุปกรณ์ซักล้าง	2	-	-	-	-
อุปกรณ์เครื่องครัวต่างๆ	-	-	-	-	-
รวมค่าไฟทั้งสิ้น					3545.30

2. People Management การจัดการพนักงานฝ่ายผลิตในห้องครัว

ตารางที่ 3.5 แสดงการทำงานในแต่ละวัน

เวลา	หน้าที่ความรับผิดชอบ	จำนวนพนักงาน
7.00-9.00 น	รับวัตถุดิบจาก Supplier และ ตรวจสอบ QC (Quality Control) วัตถุดิบให้ได้ตามมาตรฐาน	1
7.00-9.00 น	จัดเตรียมวัตถุดิบแต่ละเมนูใส่กล่องให้กับลูกค้าแต่ละคน	4
9.00-15.00 น	ล้าง หั่น แพ็ควัตถุดิบเป็นถุงย่อยตามสัดส่วนที่กำหนด	5
9.00 น – 18.00 น	ขนส่งโดยใช้รถยนต์ 2 คัน	2
15.00-17.00 น	แพ็ควัตถุดิบเป็นชุดแต่ละเมนู และจัดเก็บในตู้เย็นตามตัวอักษรชื่อของลูกค้า	5

ระยะเวลาในการเตรียมวัตถุดิบ

ขั้นตอนการทำงาน	เวลา (นาที)
1.ล้าง หั่น แฝก เนื้อสัตว์	3-5
2.ล้าง หั่น แฝก ผัก	3-5
3.เครื่องปรุง	2
4.รวมวัตถุดิบแฝกเป็นเมนู	2
เวลาที่ใช้	12

ระยะเวลาเตรียมวัตถุดิบ 12 นาที/เมนู พนักงาน 1 คนจะสามารถทำงานได้ 40 เมนู / วัน
 ดังนั้นกำลังการผลิตทั้งหมดมีจำนวนพนักงาน 5 คนจะสามารถทำงานได้ทั้งหมด 240 เมนู / วัน

ตารางที่ 3.6 แสดงเวลาในการเตรียมวัตถุดิบ

3. Materials Management

Supplier ที่ทาง Doo Lare Cuisine มีสำหรับรับวัตถุดิบ คือ เค-แคร์ เดลิเวอรี่, ชัยทิพย์เดลิเวอรี่ และ อมรชัยอาหารสด โดยมี ชัยทิพย์เดลิเวอรี่ เป็นแหล่งรับวัตถุดิบหลักและหากทางชัยทิพย์เดลิเวอรี่ ไม่สามารถส่งวัตถุดิบได้ จะทำการสั่งจาก Supplier 2 แหล่งที่มีและจากตลาดไท เพื่อให้ได้รับวัตถุดิบตามต้องการ

การคำนวณวัตถุดิบที่สามารถใช้งานได้จริง

การคำนวณวัตถุดิบที่สามารถนำมาใช้ได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. เนื้อสัตว์





ภาพที่ 3.5 แสดงปริมาณการใช้วัตถุดิบที่ใช้ได้จริง (1)

ตารางที่ 3.7 แสดงจำนวนวัตถุดิบที่สามารถใช้ได้จริง (1)

เนื้อสัตว์	Before	After	% Yield
ปลากระพง	1,000 g	520g	52%
ปลาแซลมอน	2,210 g	1,393	63%
กุ้ง	475 g	275 g	58.1%

จากการชั่งน้ำหนักก่อนและหลังทำให้ได้ค่าเฉลี่ยปลา 57.5% และกุ้งได้ค่าเฉลี่ย 58.1%
 ในส่วนของหมูและไก่จะทำการซื้อมาเป็นเนื้อจึงสามารถใช้ได้ 100 %

2. ผัก

สามารถแบ่งออกเป็นลักษณะการใช้งาน 5 กลุ่ม

- กลุ่มที่ 1 กระหล่ำ ผักกาดหอม ผักกาดขาว ผักกาดแก้ว หอมใหญ่ หอมแดง
- กลุ่มที่ 2 คื่นช่าย กระเจ็ด กุยช่าย คื่นช่าย ผักกาดหอม ผักบุ้ง ตำลึง บร็อกโคลี่ ปวยเล้ง

- กลุ่มที่ 3 ฟักทอง ฟัก มะระ มะเขือเทศ

- กลุ่มที่ 3 กระเพรา โหระพา

- กลุ่มที่ 4 แครอท แดงกวา ข้าวโพดอ่อน บวบ มะเขือยาว



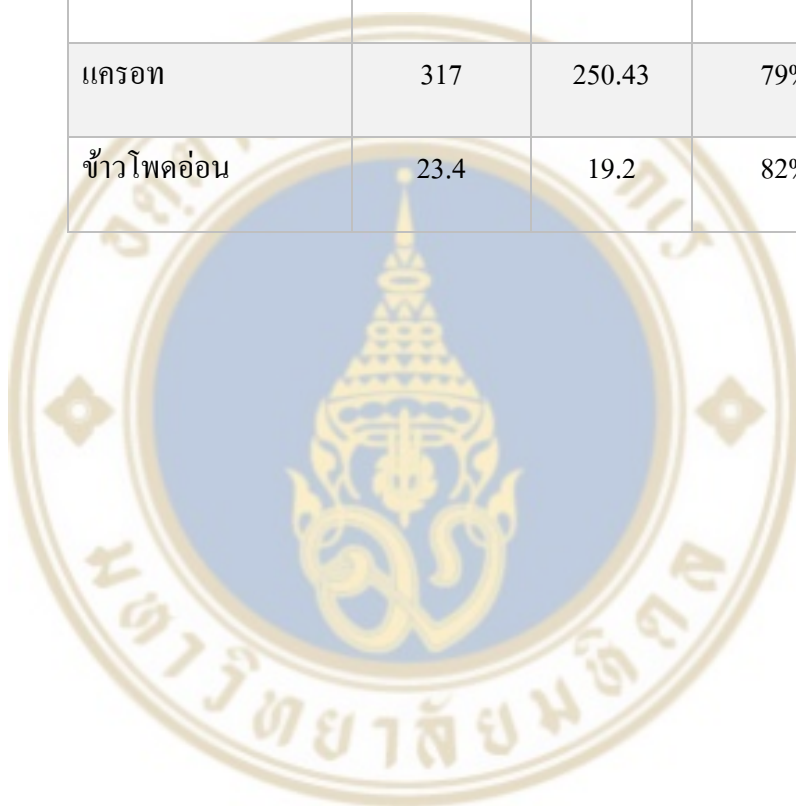
ภาพที่ 3.6 แสดงปริมาณการใช้วัตถุดิบที่ใช้ได้จริง (2)

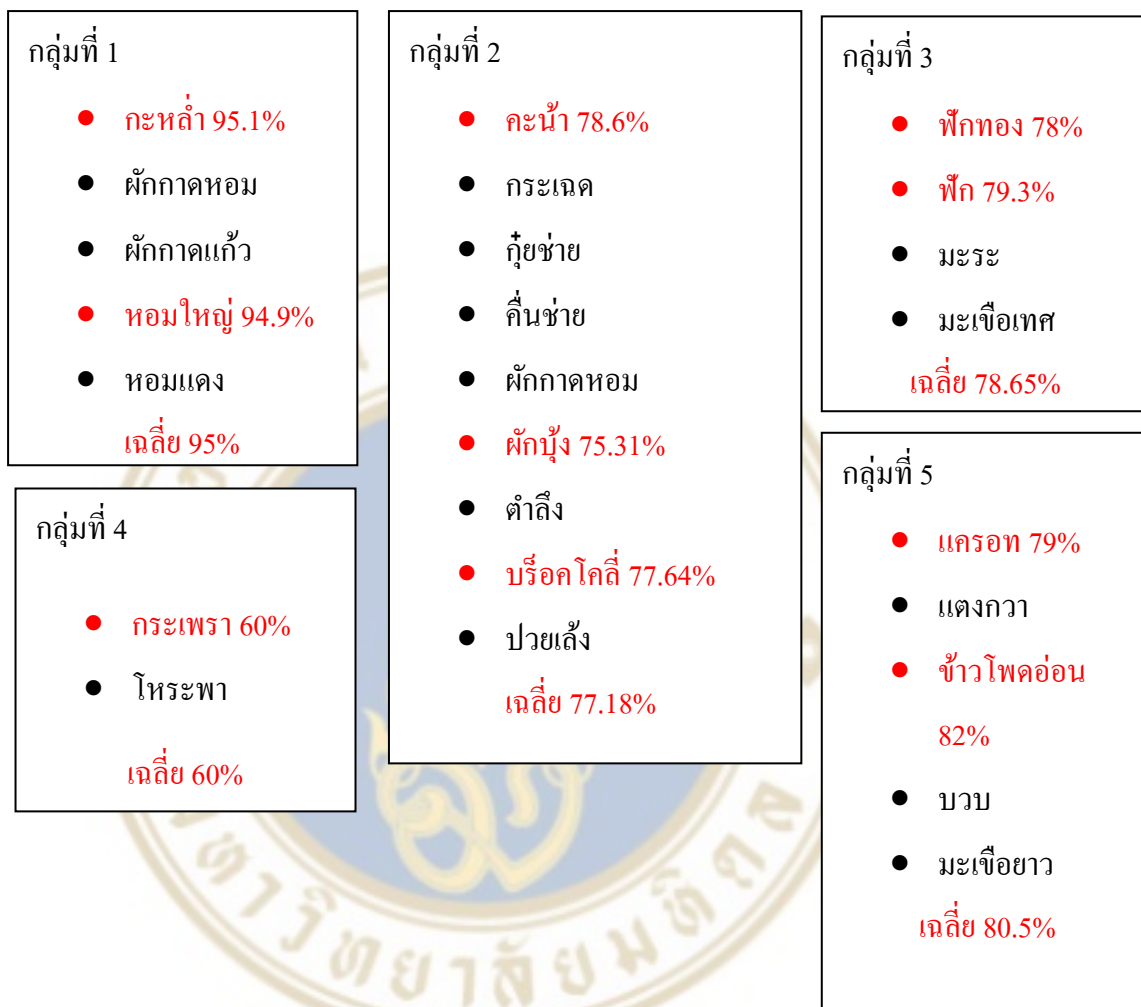
ผัก	Before	After	% Yield
กะหล่ำ	278	264.38	95.1%
หอมใหญ่	142.9	135.7	94.9%
คะน้า	79.9	62.8	78.6%

ตารางที่ 3.8
จำนวน
ที่สามารถ
จริง (2)

ผักบุ้ง	551	415	75.31%
บร็อกโคลี่	433.4	336.5	77.64%
ฟักทอง	1,607	1,263	78%
ฟัก	1,220	967.46	79.3%
กระเพรา	56.6	34	60%
แคโรท	317	250.43	79%
ข้าวโพดอ่อน	23.4	19.2	82%

แสดง
วัตถุดิบ
ใช้ได้





ภาพที่ 3.7 แสดงค่าเฉลี่ยของผักแต่ละกลุ่ม

4. Technology and Information Management

เครื่องมือช่วยในการจัดการ Operation

โปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE เป็นตัวช่วยในเรื่องของระบบการจัดการ Inventory และบันทึกการรับเข้าและส่งออกสินค้า

บันทึกรับสินค้าเข้าสต็อก

เพิ่มข้อมูล แก้ไขข้อมูล ลบข้อมูล ออกจากระบบ เก็บข้อมูล ลบข้อมูล ยกเลิก ข้อมูลแรกสุด ข้อมูลย้อน ข้อมูลต่อไป ข้อมูลล่าสุด

เลขที่ใบรับ: 0600001 วันที่รับ: 14/03/2006
 เลขที่อ้างอิง: วันที่อ้างอิง: 14/03/2006
 รหัสผู้จำหน่าย: 012-1 **ทุกสิ้น**
 สถานะภาษี: Exclude Include
 หมายเหตุ:
 รายละเอียด:
 รายละเอียด

% ส่วนลดภาษี: 0.00 0.00
 ภาษีรวมทั้งหมด: 0.00 ราคารวมทั้งหมด: 0.00

สอบถามรายละเอียดของสต็อก

ข้อมูลย้อน ข้อมูลต่อไป ออกจากระบบ

รหัสวัสดุ: 11103
 ชื่อวัสดุ: คอหมู

ยกมาวันที่: 13/09/2001

ยอดยกมา	0.00	กรัม	
จำนวนรับ	10.00	กรัม	
จำนวนขาย	0.00	กรัม	จากโปรแกรมร้านอาหาร
จำนวนขาย	0.00	กรัม	จากโปรแกรมต้นทุน
จำนวนคงไว้	0.00	กรัม	
จำนวนสูญเสีย	0.00	กรัม	
จำนวนตรวจนับ	1,990.00	กรัม	
จำนวนคงเหลือ	2,000.00	กรัม	

บันทึกรับสินค้าเข้าสต็อก

เพิ่มข้อมูล แก้ไขข้อมูล ลบข้อมูล ออกจากระบบ เก็บข้อมูล ลบข้อมูล ยกเลิก ข้อมูลแรกสุด ข้อมูลย้อน ข้อมูลต่อไป

[รายละเอียด]

รหัสวัสดุ	ชื่อวัสดุ	หน่วยที่	หน่วย	วันหมดอายุ	รหัสสาขา	อัตราภาษี	% การสูญเสีย	จำนวน
11107	เนื้อหมูคัมน	1	กรัม		3 0	0.00	10.00	100.00
		0			0	0.00	0.00	0.00

ภาพที่ 3.8 แสดงโปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE (1)

โปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE ในเรื่องของบันทึกรายละเอียดของแต่ละเมนู การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ จำนวนปริมาณโปรตีน ฟอสฟอรัส โปรตีนและคาร์โบไฮเดรตสำหรับปะหน้าของวัตถุดิบเพื่อบอกปริมาณ

บันทึกรายละเอียดวัตถุดิบ

เพิ่มข้อมูล ลบข้อมูล ล้างข้อมูล ยกจากระบบ เก็บข้อมูล ลบข้อมูล ยกเลิก ข้อมูลแรกสุด ข้อมูลย้อน ข้อมูลต่อไป ข้อมูลล่าสุด

ข้อมูลวัตถุดิบ

รหัสวัตถุดิบ: 11101 ราคาต้นทุนต่อหน่วย: 0.08

ชื่อวัตถุดิบ: กระเพาะหมู % การสูญเสียมาตรฐาน: 40.00 %

รหัสประเภทวัตถุดิบ: 1 ของสดคั้น: หมดอายุ: 0 วัน

รหัสภาษี: 0 0.00 % Not Vat

หน่วยที่ 1: กรัม

หน่วยที่ 2: กิโลกรัม

หน่วยที่ 3:

หน่วยที่ 4:

การกัณฑ์กับยิบซ์

1 = 0.00 1 = 0.00 กิโลกรัม

1 กิโลกรัม = 1,000.00 กรัม 1 กรัม = 1.00 กรัม

บันทึกรายละเอียดส่วนประกอบอาหาร

รหัสอาหาร: A003 หลอดน้ำแข็ง(เล็ก) (ส่วนประกอบ)

[รายละเอียด]

รหัสวัตถุดิบ	ชื่อวัตถุดิบ	หน่วยที่	หน่วย	จำนวน	ราคา	ราคารวม	หมายเหตุ
11507	หลอดน้ำ	1	กรัม	40.00	1.90	76.00	
32908	เค้กหอมแห้ง	1	กรัม	30.00	0.81	24.30	
32202	ผงชูรสไทย	1	กรัม	3.00	0.05	0.15	
31912	น้ำตาลทรายขาว	1	กรัม	1.00	0.01	0.01	
31112	เกลือฝรั่ง	1	กรัม	1.00	0.05	0.05	
31909	น้ำมันหอย	1	กรัม	10.00	0.02	0.20	
21601	ชีวรงค์	1	กรัม	60.00	0.01	0.60	
21809	ผักชีฝรั่ง	1	กรัม	40.00	0.04	1.60	
		0		0.00	0.00	0.00	

ภาพที่ 3.9 แสดงโปรแกรม PAKEY SOFT RECIPE (2)



ภาพที่ 3.10 แสดงฉลากโปรตีน และ ชื่อลูกค้า

3.3 กระบวนการดำเนินงาน

กิจกรรมแรกเข้า

ขั้นตอนที่ 1 : Selection ขั้นตอนการเลือกสินค้า เป็นขั้นตอนแรกที่ลูกค้าติดต่อกับทางร้านเพื่อเลือก เมนูอาหารและสั่งสินค้า ทำได้โดยผ่าน 2 ช่องทาง คือ

- ช่องทาง Online ทำได้ผ่านทาง Facebook และ Line ในการติดต่อแจ้งเมนูของแต่ละวันให้ลูกค้า โดย มี link ของ Website www.doolarecuisine.com เพื่อให้ลูกค้าเข้าไปสั่งอาหารผ่านทาง Website
- ช่องทาง Offline ผ่านช่องทาง Call Center หรือสั่งซื้อจากพนักงานประจำบูธที่ไปออกตามโรงพยาบาลต่างๆ

ขั้นตอนที่ 2 : Pay ขั้นตอนการชำระเงิน ทำได้ผ่านช่องทาง Online เช่น Internet Banking และชำระผ่านบัตร Credit และบัตร Debit

กิจกรรมระหว่างกาให้ดำเนินการ

ขั้นตอนที่ 1 : ทาง Doo Lare Cuisine ทำการเตรียมวัตถุดิบแต่ละเมนูให้กับลูกค้า

ขั้นตอนที่ 2 : Logistic เป็นขั้นตอนการส่งมองสินค้าถึงมือลูกค้า สามารถทำได้ 2

ช่องทางคือ

- ผ่านช่องทางการ Delivery ถึงมือลูกค้า โดยที่จะจัดส่งสินค้าวันจันทร์ – เสาร์ ในเวลา 09.00-18.00 น

กิจกรรมเมื่อออก

ขั้นตอนที่ 1 : Cook ขั้นตอนการทำอาหาร

- ในขั้นตอนนี้เราจะมีรายละเอียดวิธีการทำอาหารของแต่ละเมนูอย่างละเอียด พร้อมภาพประกอบเพื่อให้ง่ายต่อการทำอาหาร คนที่ไม่มีทักษะในการทำอาหารก็สามารถทำตามได้อย่างง่ายดาย

ขั้นตอนที่ 2 : Dine ขั้นตอนการรับประทานอาหาร

บทที่ 4

สมมติฐานทางการเงินและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

แหล่งเงินทุนเริ่มต้นของบริษัทฯ Doo Lare Cuisine จำกัด มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น ทั้งหมดเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 705,000 บาท

ตารางที่ 4.1 แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-
สิ่งปลูกสร้าง	200,000	200,000	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	250,000	250,000	-
ยานพาหนะ	45,000	45,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	30,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	30,000	30,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	150,000	150,000	-
รวม	705,000	705,000	-

รายละเอียดเงินลงทุนในโครงการ และค่าเสื่อมราคา

1. ไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนที่ดินและการปรับปรุง เนื่องจากใช้ที่ดินที่มีอยู่แล้ว ซึ่งเป็นอาคารที่พร้อมใช้งาน ขนาดห้อง 8x12 เมตร มีพื้นที่ 96 ตรม. จะมีค่าใช้จ่ายในส่วนของสิ่งปลูกสร้าง 200,000 บาทเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการจัดแบ่งพื้นที่ห้องครัวสำหรับส่วน Operation ให้ได้มาตรฐาน สะอาด โดยการแบ่งห้องสำหรับรับวัตถุดิบ ห้องเตรียมวัตถุดิบ และห้องบรรจุวัตถุดิบ เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ GMP โดยที่สิ่งปลูกสร้างจะมีค่าเสื่อมเป็นเวลา 10 ปี

2. ค่าใช้จ่ายในส่วนเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 250,000 บาท ได้แก่ ตู้เย็น จำนวน 3 ตู้, อุปกรณ์ซักล้าง ทำความสะอาดวัตถุดิบ, แอร์ 2 เครื่อง และเครื่องชั่งสุญญากาศ 3 เครื่อง ซึ่งมีค่าเสื่อมอยู่ที่ 5 ปี มีรายละเอียดค่าใช้จ่ายต่างๆดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงค่าใช้จ่ายส่วนเครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์

เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์	จำนวน	ราคา/เครื่อง	ราคาทั้งสิ้น
ตู้แช่เย็นสแตนเลสแบบเย็น 4 ประตู	3	38,000	114,000
เครื่องชั่งสุญญากาศ	3	3,900	11,700
เครื่องชั่ง 12 นิ้ว	2	1,000	2,000
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	2	22,500	45,000
อุปกรณ์ซักล้าง	2	19,900	39,800
อุปกรณ์เครื่องครัวต่างๆ	-	37,500	37,500
รวมค่าใช้จ่าย			250,000

3. ค่ายานพาหนะจำนวน 45,000 บาท สำหรับจัดซื้อมอเตอร์ไซด์ 1 คัน เพื่อให้ messenger ใช้ในการทำงาน เช่น การวางบิล หรือส่งสินค้าในกรณีฉุกเฉิน ซึ่งยานพาหนะจะมีค่าเสื่อม 5 ปี

4. ค่าอุปกรณ์สำนักงานจำนวน 30,000 บาท มีค่าเสื่อม 5 ปี

5. ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานจำนวน 30,000 บาท ส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัทฯ และเพื่อใช้ในการเตรียมการสำหรับการตรวจสอบมาตรฐาน GMP เช่น ค่าใช้จ่ายในการอบรมการตรวจ GMP และค่าธรรมเนียมการตรวจ GMP

6. เงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายในการสั่งผลิตบรรจุภัณฑ์สินค้าต่างๆ เช่น กล่อง ถุง ของบรรจุวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายในการสั่งพิมพ์เมนูอาหารเพื่อส่งให้ลูกค้า ซึ่งธุรกิจของบริษัท Doo Lare Cuisine มีการขายสินค้าโดยการสั่งและชำระเงินล่วงหน้า จึงไม่มีลูกหนี้การค้า แต่มีเจ้าหนี้การค้าเนื่องจากการซื้อวัตถุดิบซึ่งเป็นของสดจาก supplier จะได้รับเครดิตจำนวน 1 เดือน

4.2 ที่มาของรายได้

การคำนวณ Market size

จากข้อมูลสมาคมโรคเบาหวานแห่งประเทศไทยในปี 2556 พบว่ามีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวาน (Diabetes) ประมาณ 3.5 ล้านคน พบว่าในเขตกรุงเทพฯมีประชากรที่เป็นโรคเบาหวาน 7.6% หรือเท่ากับ 480,000 คน และจากข้อมูลสมาคมโรคไตแห่งประเทศไทยพบว่ามีผู้ป่วยโรคไต (Chronic Kidney Disease) ทั่วประเทศมีกว่า 8 ล้านคน เป็นประชากรในเขตกรุงเทพฯมีผู้ป่วยโรคไต 23.9% ของผู้ป่วยโรคไตทั่วประเทศ ซึ่งคิดเป็น 2.7 ล้านคน อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่ให้บริการ (29 เขตในกทม.) ประมาณ 538,177 คน ซึ่งผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวาน อาจจะเป็นผู้ป่วยคนเดียวกับที่เป็นโรคไต ดังนั้นในการคำนวณ Market size จึงคำนวณจากจำนวนผู้ป่วยที่เป็นโรคไตเพียงอย่างเดียว เนื่องจากมีจำนวนมากกว่า ดังนั้น Market size ของผู้ป่วยโรคไตและโรคเบาหวานที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ 29 เขตที่ให้บริการ จึงเท่ากับ 538,177 คน และบริษัทฯมีกลยุทธ์ในการทำการตลาดโดย Focus ที่กลุ่มผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตที่มีรายได้มากกว่า 30,000บาทต่อเดือน และมีพฤติกรรมทำอาหารทานเองที่บ้าน จากการทำ Market research พบว่ามีทั้งสิ้น 35.48% หรือคิดเป็น 190,945 คน

การประมาณการยอดขายในปีแรก

จาก Market research พบว่ากลุ่ม target ที่สนใจผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine ในระดับมากที่สุด (ระดับ 5) เท่ากับ 33% หรือเท่ากับ 63,011 คน (รายละเอียดในภาคผนวก) และเนื่องจากกลยุทธ์ในการทำการตลาดในปีแรกของการเปิดกิจการจะมีที่ปรึกษาทางการตลาดคือนักกำหนดอาหาร 2 คนจากโรงพยาบาล 2 แห่ง และมีการออกบูธแสดงสินค้าที่โรงพยาบาลทั้งสิ้น 3 ทำให้

สามารถเข้าถึงผู้ป่วยในโรงพยาบาลได้ทั้งหมด 5 แห่ง จึงนำไปคำนวณการเข้าถึงตลาดได้โดยคำนวณจากจำนวนเตียงของทั้ง 5 โรงพยาบาลเมื่อเทียบกับจำนวนเตียงของโรงพยาบาลทั้งหมดที่มีในกรุงเทพฯ ทำให้ได้ผู้ป่วยที่สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine ได้ทั้งสิ้น 8.22% ซึ่งคิดเป็น 5,179 คน

จากการที่มีนักกำหนดอาหารเป็นผู้แนะนำผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine พบว่าโอกาสที่นักกำหนดอาหาร 1 คนในโรงพยาบาลจะได้ให้คำแนะนำคนไข้ คิดเป็น 11.11% ดังนั้นจึงสามารถคาดการณ์จำนวนลูกค้าในปีแรกได้เท่ากับ 575 คน

จากการทำ Market research เพื่อสำรวจพฤติกรรมการทำอาหารของผู้ป่วยโรคเรื้อรังพบว่า ผู้ป่วยกลุ่มนี้มีพฤติกรรมการทำอาหารตนเองเฉลี่ยอยู่ที่ 2.5 มื้อต่อสัปดาห์ หรือคิดเป็น 10 มื้อต่อเดือน สามารถคำนวณออกมาเป็นยอดขายในปีแรก เท่ากับ 5,700 มื้อ/เดือน

รายได้จากการสินค้าและบริการ

รายได้ของบริษัทฯ ได้มาจากการขายสินค้า Ready to cook ซึ่งจากการทำ Market research พบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายยินดีชำระค่าสินค้าที่ราคา 179 บาท (รายละเอียดในภาคผนวกกราฟแสดงราคาขายสินค้าที่กลุ่มเป้าหมายรับได้)

ตารางที่ 4.3 แสดงราคาต่อหน่วยของสินค้า Ready to cook meal

ราคาขายต่อหน่วย		
ชื่อสินค้า	บาท	หน่วย
Ready to cook meal	179	กล่อง

จากการประมาณการยอดขายในปีแรกคาดว่าจะมียอดขาย 5,700 มื้อต่อเดือน หรือเท่ากับ 938,380 บาทต่อเดือน และคิดเป็น 11,212,560 บาทต่อปี และคาดว่าจะไปปีถัดไปจะมียอดขายเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 4.4 แสดงยอดขายรายปีของสินค้า Ready to cook meal ในปี 1 - 5

ยอดขาย (ต่อปี)		หน่วย :					บาท
	ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
สินค้า	Ready to cook meal	11,212,560	13,532,400	17,398,800	22,425,120	25,131,600	
	รวม	11,212,560	13,532,400	17,398,800	22,425,120	25,131,600	
	ยอดขายต่อเดือน	934,380	1,127,700	1,449,900	1,868,760	2,094,300	

ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

ตารางที่ 4.5 แสดงราคาต้นทุนวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย)			
วัตถุดิบ 1	Raw Material	40	บาท / มื้อ
วัตถุดิบ 2	Packaging	10	บาท / มื้อ
วัตถุดิบ 3	Instruction	3	บาท / มื้อ
	รวม	53	บาท / มื้อ

ราคาต้นทุนวัตถุดิบประกอบด้วย Raw Material ซึ่งเป็นอาหารสดที่ใช้ในการทำอาหาร ราคาต้นทุนกล่องละ 35-45 บาท เฉลี่ยกล่องละ 40 บาท ค่า Packaging ต้นทุนกล่องละ 10 บาท ซึ่งประกอบด้วยถุงที่ใช้ในการใส่วัตถุดิบแต่ละชนิด ถุงสำหรับใส่วัตถุดิบในการทำอาหารของทั้งเมนู และกล่องที่ใช้ในการใส่สินค้าสำหรับส่ง Delivery ให้กับลูกค้า และต้นทุนค่า Instruction เป็นวิธีทำอาหารอย่างละเอียดของแต่ละเมนูซึ่งจะถูกใส่อยู่ในกล่องสินค้าด้วย

ตารางที่ 4.6 แสดงต้นทุนวัตถุดิบรวมในปี 1 - 5

ต้นทุนวัตถุดิบ	หน่วย :					บาท
ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
Ready to cook meal	3,319,920	4,006,800	5,151,600	6,639,840	7,441,200	
รวม	3,319,920	,006,800	5,151,600	6,639,840	7,441,200	

ต้นทุนคงที่

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

- ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ในนิตยสารเพื่อสุขภาพต่างๆ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ใน Social media เดือนละ 50,000 บาท รวมเป็น 600,000 บาทต่อปี
- ค่าใช้จ่ายสำหรับที่ปรึกษาทางการตลาด คือนักกำหนดอาหารในโรงพยาบาลเอกชน 2 คน ที่จะช่วยแนะนำลูกค้าซึ่งเป็นผู้ป่วยในโรงพยาบาลให้ โดยจะจ้างเป็นฟรีแลนซ์ เดือนละ 50,000 บาท รวมเป็น 600,000 บาทต่อปี
- ค่าเช่าพื้นที่จัดบูธเพื่อแสดงสินค้าและให้ข้อมูลมีค่าใช้จ่าย เดือนละ 50,000 บาท โดยจะมีการจัดบูธแสดงสินค้าทั้งสิ้น 3 แห่งในโรงพยาบาลเอกชน ประกอบด้วย โรงพยาบาลเทพธารินทร์, โรงพยาบาลกรุงเทพ และสถาบันโรคไตภูมิราชนครินทร์ โดยแต่ละโรงพยาบาลมีรายละเอียดดังนี้
 1. บูธที่โรงพยาบาลเทพธารินทร์ จะเช่าพื้นที่แสดงสินค้าทุกวัน โดยจัดที่บริเวณคลินิกเบาหวานและไทรอยด์ อาคาร Lifestyle center ชั้น 10 ขนาดพื้นที่ 4 ตรม. ราคาเดือนละ 10,000 บาท
 2. บูธที่โรงพยาบาลกรุงเทพ จะเช่าพื้นที่แสดงสินค้าเดือนละ 7 วัน โดยจัดที่บริเวณอาคารบางกอก พลาซ่า ชั้น 2 ขนาด 20 ตรม. ราคาวันละ 3,000 บาท
 3. บูธที่สถาบันโรคไตภูมิราชนครินทร์ จะเช่าพื้นที่แสดงสินค้าเดือนละ 7 วัน โดยจัดที่บริเวณจัดแสดง สินค้า ชั้น 1 ราคา วันละ 3,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายในการจัดพิมพ์เมนูอาหารสำหรับส่งให้ลูกค้าเลือกทุกสัปดาห์ โดยคาดการณ์ว่าจะจัดพิมพ์เดือนละ 3,000 แผ่น ราคาแผ่นละ 3 บาท รวมเป็นค่าใช้จ่ายเดือนละ 108,000 บาท

ตารางที่ 4.7 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาดรวมในปีที่ 1 – 5

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)				หน่วย :	บาท
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Advertising	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่าเช่าพื้นที่ Booth	600,000	600,000	720,000	720,000	720,000
ค่าพิมพ์เมนูอาหาร	108,000	180,000	180,000	216,000	216,000
ปรึกษาทางการตลาด	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวม	1,908,000	1,980,000	2,100,000	2,136,000	2,136,000

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

- ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ซึ่งประกอบไปด้วยค่าเช่ารถตู้เย็น เพื่อใช้สำหรับส่งสินค้าแบบ Delivery ให้กับลูกค้า โดยค่าเช่ารถตู้เย็นคันละ 30,000 บาทต่อเดือน คาดการณ์ว่าจะเช่าจำนวน 2 คัน ในปีที่ 1 และปีที่ 2 และคาดการณ์ว่ายอดขายสินค้าในปีที่ 3 จะเพิ่มมากขึ้นจึงเพิ่มการเช่ารถตู้เย็นเป็น 3 คันในปีที่ 3 และ 4 และเพิ่มเป็น 4 คันในปีที่ 5 เป็นต้นไป

- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารประกอบด้วยค่าน้ำมันที่ใช้สำหรับรถตู้เย็น ประมาณการว่าค่าน้ำมันคันละ 7,000 บาทต่อคัน ต่อเดือน

ตารางที่ 4.8 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวมในปีที่ 1 – 5

ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร (ต่อปี)				หน่วย :	บาท
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำมัน	168,000	168,000	252,000	252,000	336,000
ค่าเช่ารถตู้เย็น	720,000	720,000	1,080,000	1,080,000	1,440,000
รวม	888,000	888,000	1,332,000	1,332,000	1,776,000

ค่าโสหุ้ยในการผลิต

ค่าโสหุ้ยในการผลิตซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรประกอบด้วย ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ เดือนละ 10,000 บาท และค่าอินเทอร์เน็ตเดือนละ 600 บาท ซึ่งประมาณการเท่ากับ 103,200 บาทต่อปี ดังตาราง

ตารางที่ 4.9 แสดงค่าโสหุ้ยในการผลิตรวมในปีที่ 1 – 5

ค่าโสหุ้ยในการผลิต (ต่อปี)	หน่วย : บาท				
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าสาธารณูปโภค	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
Internet	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
รวม	127,200	127,200	127,200	127,200	127,200

4.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

เนื่องจากธุรกิจ Doo Lare Cuisine มีการขายสินค้าให้ลูกค้าโดยการสั่งและชำระเงินล่วงหน้า จึงไม่มีลูกหนี้การค้า และไม่มีสต็อกสินค้าสำเร็จรูป ดังนั้นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการจึงมาจากเจ้าหนี้การค้า และสต็อกวัตถุดิบเท่านั้น

ตารางที่ 4.10 ประมาณการเจ้าหนี้การค้าในปีที่ 1-5

เจ้าหนี้การค้า	1.00	เดือน		หน่วย : บาท	
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เจ้าหนี้การค้า	295,740	352,980	400,680	438,840	477,000
เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	295,740	57,240	47,700	38,160	38,160

การสต็อกวัตถุดิบ ซึ่งเป็นอาหารสดจะสต็อกไม่เกิน 1 สัปดาห์เท่านั้น เนื่องจากจะทำให้เกิดการเน่าเสียได้ จึงมีมูลค่าของสต็อกวัตถุดิบ ดังตาราง

ตารางที่ 4.11 ประมาณการสต็อกวัตถุดิบในปีที่ 1-5

สต็อกวัตถุดิบ	0.25	เดือน		หน่วย :	บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สต็อกวัตถุดิบ	73,935	88,245	100,170	109,710	119,250
สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	73,935	14,310	11,925	9,540	9,540

4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

จากการคาดการณ์ยอดขายในปีแรกที่ 5,700 มื้อต่อเดือน จึงสามารถประมาณการยอดขายในปีแรกได้เท่ากับ 11,985,840 ล้านบาท และคาดการณ์ว่ายอดขายในปีถัดไปจะมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสินค้าเริ่มเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีมากทำให้มีโอกาสเติบโตได้อีก

ต้นทุนขายประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ คือต้นทุนอาหารสด และ Packaging รวมมีมูลค่า 53 บาท ในปีแรกคาดว่าจะมีต้นทุนวัตถุดิบเท่ากับ 3,548,880 บาท และคาดว่าจะในปีแรกจะมีแรงงานในการผลิตรวมเท่ากับ 1,152,000 บาท ซึ่งประกอบด้วยพนักงานฝ่าย Operation จำนวน 6 คน และพนักงานขนส่งจำนวน 3 คน มีค่าเสื่อมราคาที่เกิดจากส่วนของสิ่งปลูกสร้าง เครื่องมือเครื่องจักร และยานพาหนะ ทั้งสิ้น 70,000 บาท จึงสามารถรวมต้นทุนขายได้เท่ากับ 4,898,080 บาท และในปีถัดๆ ไปจะมีต้นทุนขายส่วนที่เป็น Fixed cost คงที่ เพิ่มขึ้นเพียงส่วนที่เป็น Variable cost คือต้นทุนวัตถุดิบเท่านั้น

ในส่วนค่าใช้จ่ายในส่วนแรงงานในการขายและบริหารในปีแรกเท่ากับ 1,800,000 บาท ซึ่งประกอบด้วย เงินเดือนฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และพนักงานขาย ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปีแรกเท่ากับ 888,000 บาท จึงมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 4,617,000 บาท โดยสรุปจึงคาดการณ์ว่าในปีแรกจะมีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,976,608 บาท และจากที่คาดการณ์ว่ายอดขายจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในปีที่ 2 เป็นต้นไป

ตารางที่ 4.12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนในปีที่ 1-5

รายการ	หน่วย : บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	11,985,840	14,305,680	16,238,880	17,785,440	19,332,000
ต้นทุนขาย					
- วัสดุคิบ	3,548,880	4,235,760	4,808,160	5,266,080	5,724,000
- แรงงานในการผลิต	1,152,000	1,152,000	1,416,000	1,416,000	1,560,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	127,200	127,200	127,200	127,200	127,200
รวมต้นทุนขาย	4,898,080	5,584,960	6,421,360	6,879,280	7,481,200
กำไรขั้นต้น	7,087,760	8,720,720	9,817,520	10,906,160	11,850,800
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,800,000	1,920,000	2,040,000	2,040,000	2,040,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,908,000	1,980,000	2,100,000	2,136,000	2,136,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	888,000	888,000	1,332,000	1,332,000	1,776,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	4,617,000	4,809,000	5,493,000	5,529,000	5,973,000
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	2,470,760	3,911,720	4,324,520	5,377,160	5,877,800
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2,470,760	3,911,720	4,324,520	5,377,160	5,877,800
ภาษีเงินได้	494,152	782,344	864,904	1,075,432	1,175,560
กำไรสุทธิ	1,976,608	3,129,376	3,459,616	4,301,728	4,702,240

4.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 4.13 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดในปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	หน่วย : ปีที่ 4	บาท ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	555,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	11,985,840	14,305,680	16,238,880	17,785,440	19,332,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	295,740	57,240	47,700	38,160	38,160
รวมแหล่งที่มา (ก.)	12,836,580	14,362,920	16,286,580	17,823,600	19,370,160
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	555,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	4,828,080	5,514,960	6,351,360	6,809,280	7,411,200
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	4,596,000	4,788,000	5,472,000	5,508,000	5,952,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	494,152	782,344	864,904	1,075,432	1,175,560
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุคงที่เพิ่มขึ้น	73,935	14,310	11,925	9,540	9,540
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	10,547,167	11,099,614	12,700,189	13,402,252	14,548,300
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	2,289,413	5,552,719	9,139,110	13,560,458
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,289,413	3,263,306	3,586,391	4,421,348	4,821,860
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,289,413	5,552,719	9,139,110	13,560,458	18,382,318

4.6 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 4.14 แสดงประมาณการงบดุลในปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	หน่วย : บาท	
				ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,289,413	5,552,719	9,139,110	13,560,458	18,382,318
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบ	73,935	88,245	100,170	109,710	119,250
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,363,348	5,640,964	9,239,280	13,670,168	18,501,568
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
- ยานพาหนะ	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	555,000	555,000	555,000	555,000	555,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	91,000	182,000	273,000	364,000	455,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	464,000	373,000	282,000	191,000	100,000
รวมสินทรัพย์	2,827,348	6,013,964	9,521,280	13,861,168	18,601,568
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	295,740	352,980	400,680	438,840	477,000
รวมหนี้สินหมุนเวียน	295,740	352,980	400,680	438,840	477,000
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	295,740	352,980	400,680	438,840	477,000

ตารางที่ 4.15 แสดงประมาณการงบดุลในปีที่ 1-5 (ต่อ)

ส่วนของเจ้าของ					
- เงินลงทุน	555,000	555,000	555,000	555,000	555,000
- กำไรสะสม	1,976,608	5,105,984	8,565,600	12,867,328	17,569,568
รวมส่วนของเจ้าของ	2,531,608	5,660,984	9,120,600	13,422,328	18,124,568
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	2,827,348	6,013,964	9,521,280	13,861,168	18,601,568

4.7 การประเมินโครงการ

จากการประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี และคำนวณ Financial Ratio พบว่าบริษัทฯ Doo Lare Cuisine จำกัดจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 11,345,690 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 334.56% ในระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 เดือน โดยมีจุดคุ้มทุน (Break-Even) ในปีที่ 1 ควรจะมียอดขาย 3,886 มื้อ/เดือน หรือมียอดขายเท่ากับ 695,594 บาท/เดือน

ตารางที่ 4.16 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV)	11,345,690	บาท
อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR)	334.56%	
ระยะเวลาคืนทุน	4.0	เดือน
จุดคุ้มทุน	3,886	มื้อ

4.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)

ในกรณีที่สถานการณ์เปลี่ยนแปลงไปไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ซึ่งปัญหาอาจจะเกิดจากกลยุทธ์ทางการตลาดที่ยังคงเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ดังนั้นอาจส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิของผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine ลดลงจากที่ประมาณการไว้ข้างต้น โดยลดลงไปอยู่ที่ 67.2% ของสถานการณ์ปกติหรือคิดเป็นยอดขายผลิตภัณฑ์ Doo Lare Cuisine 3,750 มื้อ/เดือน ซึ่งเป็นระดับที่กิจการถือเงินสดไว้ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

จากการประมาณการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย Doo Lare Cuisine จะมีรายได้เท่ากับ 8,054,484 บาท และขาดทุนสุทธิเท่ากับ - 237,250 บาท ในปีแรก แต่จะเริ่มมีกำไรในปีที่ 2 เป็นต้นไป



ตารางที่ 4.17 แสดงงบกำไรขาดทุนกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปี 1-5

รายการ	หน่วย : บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	8,054,484	9,613,417	10,912,527	11,951,816	12,991,104
ต้นทุนขาย					
- วัสดุคิบ	2,384,847	2,846,431	3,231,084	3,538,806	3,846,528
- แรงงานในการผลิต	1,152,000	1,152,000	1,416,000	1,416,000	1,560,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	127,200	127,200	127,200	127,200	127,200
รวมต้นทุนขาย	3,734,047	4,195,631	4,844,284	5,152,006	5,603,728
กำไรขั้นต้น	4,320,437	5,417,786	6,068,244	6,799,810	7,387,376
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,800,000	1,920,000	2,040,000	2,040,000	2,040,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,908,000	1,980,000	2,100,000	2,136,000	2,136,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	888,000	888,000	1,332,000	1,332,000	1,776,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	4,617,000	4,809,000	5,493,000	5,529,000	5,973,000
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	- 296,563	608,786	575,244	1,270,810	1,414,376
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	- 296,563	608,786	575,244	1,270,810	1,414,376
ภาษีเงินได้	- 59,313	121,757	115,049	254,162	282,875
กำไรสุทธิ	- 237,250	487,029	460,195	1,016,648	1,131,501

ตารางที่ 4.18 แสดงงบกระแสเงินสดกรณีที่ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปี 1-5

				หน่วย :	บาท
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	555,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	8,054,484	9,613,417	10,912,527	11,951,816	12,991,104
- เจ้าหน้าที่การค้าที่เพิ่มขึ้น	198,737	38,465	32,054	25,644	25,644
รวมแหล่งที่มา (ก.)	8,808,222	9,651,882	10,944,582	11,977,459	13,016,748
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	555,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	3,664,047	4,125,631	4,774,284	5,082,006	5,533,728
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	4,596,000	4,788,000	5,472,000	5,508,000	5,952,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	- 59,313	121,757	115,049	254,162	282,875
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	49,684	9,616	8,014	6,411	6,411
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	8,805,419	9,045,004	10,369,346	10,850,579	11,775,014
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	2,803	609,681	1,184,916	2,311,797
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,803	606,878	575,236	1,126,881	1,241,733
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,803	609,681	1,184,916	2,311,797	3,553,530

ตารางที่ 4.19 แสดงงบดุลกรณีที่ตั้งสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปี 1-5

	หน่วย :					บาท
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,803	609,681	1,184,916	2,311,797	3,553,530	
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-	
- สต็อกวัตถุดิบ	49,684	59,301	67,314	73,725	80,136	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	52,487	668,981	1,252,231	2,385,522	3,633,666	
สินทรัพย์ถาวร						
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-	
- สิ่งปลูกสร้าง	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
- เครื่องจักรอุปกรณ์	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	
- ยานพาหนะ	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	
- อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
รวมสินทรัพย์ถาวร	555,000	555,000	555,000	555,000	555,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	91,000	182,000	273,000	364,000	455,000	
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	464,000	373,000	282,000	191,000	100,000	
รวมสินทรัพย์	516,487	1,041,981	1,534,231	2,576,522	3,733,666	
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
- เจ้าหนี้การค้า	198,737	237,203	269,257	294,900	320,544	
รวมหนี้สินหมุนเวียน	198,737	237,203	269,257	294,900	320,544	
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	
รวมหนี้สิน	198,737	237,203	269,257	294,900	320,544	

ตารางที่ 4.20 แสดงงบดุลกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1-5 (ต่อ)

ส่วนของเจ้าของ					
- เงินลงทุน	555,000	555,000	555,000	555,000	555,000
- กำไรสะสม	- 237,250	249,779	709,974	1,726,622	2,858,122
รวมส่วนของเจ้าของ	317,750	804,779	1,264,974	2,281,622	3,413,122
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	516,487	1,041,981	1,534,231	2,576,522	3,733,666

ประเมินโครงการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

จากการประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจ Doo Lare Cuisine สำหรับกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย เมื่อมียอดขายได้เพียง 67.2% ของยอดขายที่ประมาณการสถานการณ์ปกติ พบว่าจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 1,436,810 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 49.86% ในระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 8 เดือน

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

5.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ

การทำธุรกิจของบริษัท Doo Lare Cuisine จำกัด เป็นธุรกิจอาหารพร้อมปรุงสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตที่มีความจำเป็นจะต้องควบคุมอาหาร โดยในการเริ่มต้นทำธุรกิจได้มีการศึกษา ค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการเกิดโรคและการควบคุมโรคไม่ติดต่อเรื้อรังต่างๆ โดยได้ศึกษาจากแนวทางการรักษาโรค และการรณรงค์เพื่อป้องกันโรคในปัจจุบัน และได้หาข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในการดูแลคนไข้เบาหวาน เพื่อศึกษาถึงโอกาสในการดำเนินธุรกิจอาหารพร้อมปรุงสำหรับผู้ป่วยโรคเรื้อรัง โดยมุ่งเน้นที่ผู้ป่วยโรคเบาหวาน และโรคไต เนื่องจากเป็นโรคที่มีความจำเป็นจะต้องควบคุมอาหารอย่างชัดเจน และมีประชากรจำนวนมากที่เป็นโรคนี้อ เพื่อให้เป็นทางเลือกที่ช่วยแก้ปัญหาให้กับผู้ป่วยกลุ่มนี้ที่ยังไม่สามารถควบคุมอาหารได้ ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบมาเพื่อผู้ป่วยกลุ่มนี้โดยเฉพาะ และทางกลุ่มผู้วิจัยได้มีการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งจะเน้นไปที่กลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ โดยได้มีการเก็บข้อมูลจากแผนกผู้ป่วยนอกของโรงพยาบาลต่างๆ เพื่อสอบถามถึงปัญหาที่พบในการควบคุมอาหาร การยอมรับของผลิตภัณฑ์ และแนวคิดในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมปรุงได้ เป็นชุด Ready to cook ที่มีการคัดเลือกวัตถุดิบในการทำอาหารที่เหมาะสมกับผู้ป่วยแต่ละราย ซึ่งผ่านการคำนวณสัดส่วนที่เหมาะสมจากนักโภชนาการ โดยมีขั้นตอนในการทำอาหารทุกเมนูให้กับลูกค้า ทำให้สามารถใช้ได้ทั้งผู้ที่มีและไม่มีทักษะในการทำอาหาร ซึ่งราคาของชุดอาหารพร้อมปรุงจะเท่ากับ 179 บาท และมีบริการส่ง Delivery ให้กับลูกค้าถึงบ้าน โดยช่องทางการจัดจำหน่ายหลักจะเป็นการจัดแสดงสินค้าที่โรงพยาบาลเอกชนทั้ง 3 แห่ง และมีนักกำหนดอาหารที่โรงพยาบาลเอกชน 2 แห่งเป็นผู้แนะนำให้ผู้ป่วยรู้จักกับผลิตภัณฑ์

5.1.1 บทสรุปขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจ

บริษัท Doo Lare Cuisine จะมีการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง โดยมีครัวกลางที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน GMP สุขลักษณะทั่วไปสำหรับอาหารทุกประเภท ตั้งอยู่ที่เขตพระโขนง โดยได้มีการออกแบบลักษณะอาคาร พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าต่างๆ ใช้เครื่องมือ เครื่องจักรที่ได้มาตรฐานในการผลิต และควบคุมการผลิตให้เป็นระบบ รวมไปถึงการควบคุมการสุขาภิบาล การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด โดยมุ่งเน้นให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดี ได้มาตรฐาน มีความปลอดภัย และช่วยให้ผู้ป่วยสามารถควบคุมอาหารได้จริง ซึ่งจะส่งผลถึงการควบคุมโรคของผู้ป่วยได้ในอนาคต

การบริหารจัดการองค์กรให้สามารถดำเนินธุรกิจไปได้ตามแผนงานนั้น ทางบริษัทจะมีการกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงาน และสื่อสารให้พนักงานทุกคนตระหนัก และปฏิบัติงานไปในแนวทางเดียวกัน โดยจะมีการกำหนดหน้าที่ที่ชัดเจนของพนักงานแต่ละบุคคลในทุกตำแหน่ง เพื่อไม่ให้เกิดความสับสน และตระหนักถึงหน้าที่ที่รับผิดชอบของตนเองในระหว่างการทำงาน เพื่อให้เกิดมาตรฐานที่ดีในการทำงาน โดยพนักงานแต่ละตำแหน่งจะมีการแบ่งสายบังคับบัญชาของแต่ละสายงาน และเพื่อป้องกันความผิดพลาดของกระบวนการทำงาน ทางบริษัทจะมีการตรวจสอบการทำงานของพนักงานทุกตำแหน่งอย่างสม่ำเสมอ รวมไปถึงมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้กับลูกค้าเพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อบริษัทได้

5.1.2 บทสรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

บริษัท Doo Lare Cuisine ได้มีการคำนวณความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของธุรกิจ เป็นดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. วัดสภาพคล่องทางการเงิน					
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	8.50	16.41	23.43	31.49	39.10
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	8.25	16.16	23.18	31.24	38.85
2. วัดความสามารถในการทำกำไร					
- อัตรากำไรขั้นต้น	59.13%	60.96%	60.46%	61.32%	61.30%

ตารางที่ 5.1 แสดงอัตราส่วนทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
2. วัดความสามารถในการทำกำไร					
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	20.61%	27.34%	26.63%	30.23%	30.40%
- อัตรากำไรสุทธิ	16.49%	21.88%	21.30%	24.19%	24.32%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม	66.39%	50.77%	35.77%	30.70%	25.08%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	73.71%	53.85%	37.32%	31.69%	25.73%
3. วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน					
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	4.03	2.32	1.68	1.27	1.03
- ระยะเวลาในการชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า (วัน)	30.42	30.42	30.42	30.42	30.42
- ระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงคลัง (วัน)	5.51	5.77	5.69	5.82	5.82
4. วัดความสามารถในการชำระหนี้และความเสี่ยง					
- อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	0.10	0.06	0.04	0.03	0.03
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.11	0.06	0.04	0.03	0.03

1. อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

จากการวัดสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทพบว่า บริษัท Doo Lare Cuisine มีสภาพคล่องที่ค่อนข้างสูง จากการที่บริษัทมีหนี้สินน้อย เนื่องจากไม่มีหนี้สินระยะยาว มีเพียงหนี้สินระยะสั้นซึ่งมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นการค้าเท่านั้น ดูได้จากค่าอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน และอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็วที่มาก และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นในปีที่ 2 เป็นต้นไป เนื่องจากการคาดการณ์รายได้ที่เพิ่มมากขึ้น

2. อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

ด้านการประเมินความสามารถในการทำกำไรของบริษัทพบว่า บริษัท Doo Lare Cuisine มีประสิทธิภาพที่ดี เนื่องจากคาดว่าจะมีอัตรากำไรที่สูงทั้งอัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรจากการดำเนินงานและอัตรากำไรสุทธิ และยังมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5

3. อัตราส่วนประสิทธิภาพ (Efficiency Ratio)

ด้านประสิทธิภาพในการทำงานของบริษัทที่ Doo Lare Cuisine นั้น จะพบว่า มีประสิทธิภาพที่ดี โดยวิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวมระยะเวลา 5 ปี นั้น มีค่าเท่ากับ 2.07 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ทั้งหมดเพื่อแปลงเป็นยอดขายได้ดี และมีการบริหารจัดการเจ้าหนี้การค้าได้ดี โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เจ้าหนี้การค้าอยู่ที่ประมาณ 30 วัน และระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงคลังเพียง 5 วัน เนื่องจากสินค้าคงคลังที่มีจะเป็นวัตถุดิบสดซึ่งสามารถเก็บได้เป็นระยะเวลาไม่นาน

4. อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Leverage Ratio)

จากการประเมินความสามารถในการชำระหนี้และความเสี่ยง โดยวิเคราะห์จากนโยบายทางการเงินพบว่าบริษัท Doo Lare Cuisine มีความสามารถในการชำระหนี้สินได้ และมีความเสี่ยงน้อยมาก โดยดูได้จากบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมและอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนน้อยมาก เนื่องจากบริษัทไม่มีหนี้สินระยะยาวเลย มีเพียงเจ้าหนี้การค้าเท่านั้น

5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน

5.2.1 ข้อเสนอแนะในด้านการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

แผนการในการเติบโตในอนาคตของธุรกิจ Doo Lare Cuisine สามารถทำได้โดยการขยายตลาดเพิ่มมากขึ้น โดยขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะทำให้โดย

1. เพิ่มเขตพื้นที่ในการให้บริการ

เพิ่มเขตพื้นที่ในการจัดส่งสินค้าจากปัจจุบันที่จัดทั้งหมด 29 เขตในกรุงเทพฯ ให้ครอบคลุมเขตพื้นที่ทั่วกรุงเทพฯ และจังหวัดใหญ่ๆ เช่น จังหวัดขอนแก่น จังหวัดนครราชสีมา เป็นต้น

2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น

- เพิ่มชุดอาหารพร้อมปรุงสำหรับผู้ป่วยโรคอื่นๆที่มีความจำเป็นต้องควบคุมอาหารเพื่อควบคุมโรค เช่น ผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่มีความจำเป็นต้อง

ควบคุมปริมาณ โซเดียม และผู้ป่วย โรคมะเร็งที่มีภูมิคุ้มกันลดลงจากโรคที่เป็น หรือจากการได้รับยาเคมีบำบัด

- เพิ่มชุดอาหารพร้อมปรุงสำหรับผู้ที่ต้องการดูแลรักษาสุขภาพ เพื่อให้ห่างไกล จากโรค เช่น ชุดอาหารที่มีโซเดียมต่ำ ชุดอาหารที่มีโปรตีนสูงสำหรับผู้ ที่ต้องการเพิ่มกล้ามเนื้อ

5.2.2 ข้อเสนอแนะในกรณีเกิดเหตุที่ไม่คาดคิดกับบริษัท

1. ความเสี่ยงด้านลูกค้าเป้าหมายยังไม่รู้จักและยอมรับในสินค้า

มีการ โปรโมทสินค้าตามช่องทางต่างๆ เช่น การออกบูธตามโรงพยาบาลเอกชน และ งานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสินค้า เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จักสินค้าของเราและเป็นการสร้างความ น่าเชื่อถือให้กับสินค้า มีที่ปรึกษาด้านการตลาด เช่น นักโภชนาการ แพทย์และพยาบาล ในการช่วย แนะนำสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมายให้รู้จัก ลงโฆษณาเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของเรา เช่น การลง โฆษณาผ่านทางนิตยสาร Website Fan page Facebook

2. ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ ประกอบไปด้วย Supplier ส่งวัตถุดิบไม่ตรงเวลา วัตถุดิบขาด ตลาด ไม่สามารถหาวัตถุดิบมาได้ตามจำนวนที่ต้องการ วัตถุดิบเน่าเสีย ราคาวัตถุดิบมีความแปรผัน กับฤดูกาล มีแนวทางในการจัดการคือ จะมีการจัดทำสัญญาตกลงกับ Supplier ในเรื่องของเวลาการ จัดส่งและจำนวนรายการสินค้าที่จะจัดส่ง มี Supplier สำรองสำหรับกรณีที่ Supplier รายหลักส่ง สินค้าให้เราไม่ได้ และมีการจัดการภายในเรื่องการจัดเก็บสินค้าให้มีการหมุนเวียนภายใน 3 วัน รวมทั้งการ Stock วัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมป้องกัน วัตถุดิบเสียหาย และมีการปรับเปลี่ยนเมนู ให้เหมาะสมกับฤดูกาลที่มีวัตถุดิบนั้น

3. ความเสี่ยงด้านการขนส่งสินค้า เช่น ส่งสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันเวลา สินค้าตกหล่น วัตถุดิบเสียหาย ระหว่างการขนส่ง ซึ่งการขนส่งสินค้าเราใช้เราขนส่งที่เป็นรถกระบะที่มีแอร์ในรถ ดังนั้นจะช่วยป้องกันวัตถุดิบเสียหายระหว่างการขนส่ง รวมทั้งการจัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบไม่ วางซ้อนทับกันเป็นจำนวนมากเพื่อป้องกัน ความเสียหาย ในส่วนของพนักงานขับรถจะทำการแจ้ง พนักงานขับรถที่มีประสบการณ์และชำนาญเส้นทาง เพื่อการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ และมีพนักงาน ส่งของสำรองไว้เผื่อในกรณีที่มีปัญหาระหว่างการขนส่ง

4. ความเสี่ยงด้านความรับผิดชอบต่อลูกค้า เช่น ลูกค้าได้วัตถุดิบไม่สดใหม่ ลูกค้า ท้องเสียหลังรับประทานอาหาร ลูกค้าแพ้ส่วนผสมของอาหารบางชนิด จัดการได้โดย จะมีการ จัดการวัตถุดิบให้หมุนเวียนไม่เกิน 3 วันดังนั้นลูกค้าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดี และจะรับผิดชอบต่อ

ความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นกับลูกค้า โดยการส่งสินค้าชดเชยให้ลูกค้าในวันถัดไป รวมทั้งมีระบบการจับเก็บข้อมูลของลูกค้าเพื่อป้องกันอาการแพ้อาหารของลูกค้าที่อาจเกิดขึ้นได้

5. ความเสี่ยงด้านบุคลากรในเรื่องของความชำนาญ

บุคลากรแบ่งออกเป็น 2 ฝ่ายหลัก คือ ฝ่าย Operation จะต้องทำการอบรมในเรื่องของการตัดแต่งวัตถุดิบเพื่อนำไปบรรจุส่งให้กับลูกค้า อบรมเกี่ยวกับมาตรฐานการผลิตอาหาร (GMP) และ ฝ่าย Logistic จะต้องทำการศึกษาเส้นทางการขนส่งอย่างละเอียดเพื่อป้องกันความผิดพลาดในเรื่องของเส้นทางการส่ง และในเรื่องของความรวดเร็ว เพื่อระบบการจัดการส่งของที่มีประสิทธิภาพ



บรรณานุกรม

- จิราวัฒน์ คงแก้ว. 2559. โมเดลขับเคลื่อน Startup ฉบับ “รัฐจัดให้!”, 18 เมษายน 2560. เข้าถึงได้จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/686419>
- มูลนิธิพัฒนางานผู้สูงอายุ.ออนไลน์. รายงานสถานการณ์ผู้สูงอายุ พ.ศ.2556 โดย มสพส. 2558. สังกมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์, 10 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก<https://fopdev.or.th/%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A1%E0%B8%9C%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%AA%E0%B8%B9%E0%B8%87%E0%B8%AD%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%B8%E0%B9%82%E0%B8%94%E0%B8%A2%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%9A%E0%B8%B9/>
- ศาสตราจารย์ นายแพทย์ชัชชาติ รัตตสาร. 2556. การระบาดของโรคเบาหวานและผลกระทบที่มีต่อประเทศ, 18 เมษายน 2560. เข้าถึงได้จากhttp://www.dmtai.org/sites/default/files/briefingbook_38.pdf
- สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. กลุ่มโรค NCDs, 22 กันยายน 2559. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaihealth.or.th/microsite/categories/5/ncds/2/173/176-%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B8%B8%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%84+NCDs.html>
- โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์. โรคไตเรื้อรัง, 10 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก<https://www.bumrungrad.com/th/nephrology-kidney-center-bangkok-thailand/conditions/ckd-chronic-kidney-disease>
- Center of disease control and prevention. Healthy weight, 10 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก https://www.cdc.gov/healthyweight/assessing/bmi/childrens_BMI/about_childrens_BMI.html#What is BMI percentile

บรรณานุกรม (ต่อ)

MGR Online. 2559. โอกาสของอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ, 18 เมษายน 2560. เข้าถึงได้จาก

<http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9590000039873>





ภาคผนวก ก

สถานะของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง

1. ดัชนีมวลกาย (Body Mass Index; BMI)

ดัชนีมวลกาย (BMI) คือ อัตราส่วนระหว่างน้ำหนักและส่วนสูง โดยมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{BMI} = \frac{\text{น้ำหนัก (ก.ก.)}}{\text{ส่วนสูง} \times \text{ส่วนสูง (เมตร)}}$$

โดยดัชนีนี้อาศัยความสัมพันธ์ระหว่าง ส่วนสูง และน้ำหนักตัวมาเป็นตัวช่วยบ่งชี้สถานะร่างกาย ค่าดัชนีที่สูงมากก็ยิ่งอ้วนมาก หรือค่าดัชนีจะต่ำกว่าค่ามาตรฐานยิ่งต่ำมากแสดงว่ายิ่งผอมมาก

BMI จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องใช้ในการคำนวณกับชายหรือหญิงที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป
เกณฑ์การแปลผล BMI สำหรับชาวเอเชีย

ค่า BMI (kg/m ²)	การแปลผล
ต่ำกว่า 18.5	น้ำหนักต่ำกว่ามาตรฐาน
18.5 – 22.9	น้ำหนักอยู่ในเกณฑ์ปกติ (รูปร่างสมส่วน)
23.0 – 24.9	น้ำหนักเกินกว่ามาตรฐาน
25.0 – 29.9	อ้วนระดับที่ 1
มากกว่า 30.0	อ้วนระดับที่ 2

ซึ่งการที่น้ำหนักตัวเกินมาตรฐานจะเป็นสาเหตุของโรคตามมาได้มากมายเช่น ไขมันในเลือดสูง เส้นเลือดหัวใจตีบตัน ความดันโลหิตสูง อัมพฤต อัมพาต โรคกระดูกและไขข้อ โรคเบาหวาน

น้ำหนักในอุดมคติ (Ideal Body Weight, IBW)

น้ำหนักในอุดมคติ (IBW) คือ น้ำหนักที่เราควรจะเป็นนั่นเอง โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

- ชาย: $IBW (kg) = 50 + 2.3$ กิโลกรัมต่อนิ้วในส่วนที่เกิน 5 ฟุต

- หญิง: $IBW (kg) = 45.5 + 2.3$ กิโลกรัมต่อนิ้วในส่วนที่เกิน 5 ฟุต

แต่บ้านเราไม่ได้ใช้หน่วยความสูงเป็นฟุต เลยต้องแปลงเป็นสูตรคำนวณง่าย ๆ คือ

- ชาย: $IBW (kg) = \text{ส่วนสูง (cm)} - 105$

- หญิง: $IBW (kg) = \text{ส่วนสูง (cm)} - 110$

โรคไตเรื้อรัง

โรคไตเรื้อรัง คือ สภาวะที่ไตถูกทำลาย มีผลทำให้ความสามารถของไตในการทำงานลดลง เช่น การรักษาสมดุลของเหลวในร่างกาย การควบคุมน้ำและแร่ธาตุต่างๆ ในเลือด การกำจัดของเสียออกจากเลือด การกำจัดยาและพิษออกจากร่างกาย การหลั่งฮอร์โมนเข้าสู่กระแสเลือด เป็นต้น โดยสาเหตุที่ก่อให้เกิดโรคไตเรื้อรังคือ เบาหวาน ความดันโลหิตสูง และโรคอ้วน รวมถึงสภาวะอื่นๆ เช่น ไตอักเสบ โรคถุงน้ำในไต เป็นต้น

ระยะของโรคไตเรื้อรัง

ระยะของโรค	รายละเอียดของระยะต่างๆ	ค่าการทำงานของไต
ระยะที่ 1	ไตเริ่มเสื่อม (มีโปรตีนในปัสสาวะ) ค่า GFR ปกติ	90 หรือมากกว่า
ระยะที่ 2	ไตเสื่อม ค่า GFR ลดลงเล็กน้อย	60-89
ระยะที่ 3	ค่า GFR ลดลงปานกลาง	30-59
ระยะที่ 4	ค่า GFR ลดลงมาก	15-29
ระยะที่ 5	ไตวาย	น้อยกว่า 15

ระยะที่ 1 จะสามารถตรวจพบความผิดปกติของไต เช่น ปัสสาวะมีตะกอนผิดปกติ แต่ไตก็ยังทำงานได้ปกติในระยะนี้

การดูแลรักษา : ต้องงดสูบบุหรี่ รักษาโรคที่เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดโรคไต อาทิ เบาหวาน ความดันโลหิตสูง โรคเอสแอลอี (ภูมิคุ้มกันผิดปกติ) โรคเก๊าท์ นิ้วในไต ไตอักเสบ การติดเชื้อปัสสาวะซ้ำ ๆ

ระยะที่ 2 ไตเริ่มทำงานได้น้อย 3 ใน 4 ส่วน หรือ 60-90%

การดูแลรักษา : ลดปริมาณอาหารที่มีรสเค็ม

ระยะที่ 3 ไตเริ่มทำงานลดลง 1 ใน 2 ส่วน หรือ 30-60%

การดูแลรักษา : ลดอาหารจำพวกโปรตีน

ระยะที่ 4 ไตเริ่มทำงานได้น้อย 1 ใน 4 ส่วน หรือ 15-30%

การดูแลรักษา : จำกัดการบริโภคผลไม้ต่างๆ

ระยะที่ 5 เป็น "ระยะไตวาย" ซึ่งในระยะนี้ไตจะทำงานได้ น้อยกว่า 15%

การดูแลรักษา : เตรียมตัวล้างไต หรือผ่าตัดเพื่อปลูกถ่ายไต

ภาคผนวก ข

มาตรฐานอุตสาหกรรมอาหาร

1. มาตรฐาน ISO เช่น ISO22000 ข้อกำหนดของระบบการบริหารงานความปลอดภัยด้านอาหาร Requirements for a Food Safety Management System เป็นข้อกำหนดเฉพาะสำหรับระบบการจัดการความปลอดภัยด้านอาหารในห่วงโซ่อาหาร โดยเพื่อให้เป็นมาตรฐานกลางที่ครอบคลุมทุกมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับ คุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร มีการบังคับใช้ในทางการค้าสินค้าอาหารอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้ ธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่อาหารมีมาตรฐานเดียวที่สอดคล้องกัน และเป็นมาตรฐานที่ตรวจประเมินได้เป็นที่ ยอมรับในระดับสากล (Auditable standard) รวมทั้งจะช่วยผลักดันให้องค์กรให้ความสำคัญต่อการดำเนิน ธุรกิจให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของกฎหมาย

2. มาตรฐาน HACCP การวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมหรือ ระบบ HACCP คือ ระบบการ จัดการคุณภาพด้าน ความปลอดภัย ซึ่งใช้ในการควบคุมกระบวนการผลิต ให้ได้อาหารที่ปราศจาก อันตรายจากเชื้อจุลินทรีย์ สารเคมี และสิ่งแปลกปลอมต่าง ๆ เป็นมาตรฐานสากลตามข้อกำหนดของคณะกรรมการ โครงการมาตรฐานอาหาร FAO/ WHO (Codex Alimentarius Commission) ที่ประเทศ ต่างๆ สามารถนำแนวทางไปประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความมั่นใจในอุตสาหกรรมอาหารทั้งโดยผู้ผลิตและ ผู้บริโภค หลักการของระบบ HACCP ครอบคลุมการ ป้องกันปัญหาจากอันตราย 3 สาเหตุ ได้แก่

อันตรายทางชีวภาพ อันตรายจากสารเคมี และ อันตรายทางกายภาพ

3. มาตรฐาน SQF2000เป็นมาตรฐานด้านความปลอดภัยของอาหารที่ได้รับการพัฒนา ออกแบบโดย AGWEAT Trade & Development (AT&D) การนำหลักการของระบบการวิเคราะห์ อันตรายและจุดวิกฤตที่ ต้องควบคุม หรือ HACCPตามแนวทางของ Codex Alimentarius Commission Guidelines มาประยุกต์ใช้ร่วมกับระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9000 เพื่อเป็น

ข้อกำหนดสำหรับอุตสาหกรรมอาหารในการบริหาร จัดการความเสี่ยงจากต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ ทำให้มั่นใจได้ว่าสินค้าและผลิตภัณฑ์อาหารมีความปลอดภัยตรงตามความต้องการของลูกค้าและสอดคล้องตามข้อกำหนดของกฎหมาย

4. มาตรฐาน GMP คือ หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร คือ หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร ซึ่งเป็นเกณฑ์หรือข้อกำหนดขั้นพื้นฐานที่จำเป็นในการผลิตและควบคุม เพื่อให้ผู้ผลิตปฏิบัติตาม และทำให้สามารถผลิตอาหารได้อย่างปลอดภัย โดยเน้นการป้องกันและขจัดความเสี่ยงใด ๆ ที่จะทำให้อาหารเป็นพิษ เป็นอันตรายหรือเกิดความไม่ปลอดภัยแก่ผู้บริโภคโดยครอบคลุมปัจจัยทุกด้านที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่โครงสร้างอาคารขั้นพื้นฐาน ระบบการผลิตที่ดีกระบวนการผลิตที่มีความปลอดภัยและมีคุณภาพได้มาตรฐานทุกขั้นตอน ตั้งแต่เริ่มต้นวางแผนการผลิต ระบบควบคุม บันทึกข้อมูล ตรวจสอบและติดตามผล คุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ถึงมือผู้บริโภคอย่างมั่นใจ GMP ถือเป็นระบบประกันคุณภาพพื้นฐานก่อนที่จะนำไปสู่ระบบประกันคุณภาพอื่นที่สูงกว่าต่อไป เช่น HACCP (Hazards Analysis and Critical Control Points) และ ISO 9000ตามมาตรฐานสากลของหน่วยงานมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศที่เรียกว่า คณะกรรมาธิการโครงการมาตรฐานอาหาร FAO / WHO (Codex Alimentarius Commission)

หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร แบ่งออกเป็น

- GMP เฉพาะผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารแช่เยือกแข็ง ผลิตภัณฑ์ไข่ นมผง ผลไม้อบแห้ง
- GMP สุขลักษณะทั่วไปสำหรับอาหารทุกประเภท

ภาคผนวก ก

ผลสำรวจตลาดถึงพฤติกรรมกรรมการควบคุมอาหารของผู้ป่วย

จากการสังเกตการณ์ทาง Internet ข้อมูลจาก Website Pantip พบว่ามีผู้ที่ตั้งกระทู้เพื่อหาข้อมูล และสอบถามความคิดเห็น เกี่ยวกับการซื้อหรือทำอาหารให้ผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวานและโรคไตรับประทาน ว่าสามารถหาซื้อได้จากที่ใดบ้าง ซึ่งเมื่อดูความคิดเห็นที่มีผู้มาเสนอแนะแล้วพบว่า มีหลายความคิดเห็นที่แนะนำให้เจ้าของกระทู้ทำอาหารให้ตนเองรับประทานเองมากกว่าการซื้อสำเร็จ เนื่องจากอาหารปรุงสำเร็จมักจะมีเกลือเยอะ ไม่เหมาะกับผู้ป่วยโรคไต ดังภาพ

คุณพ่อเป็นโรคไต แต่เราไม่มีเวลาทำอาหารเองให้ท่านเพราะต้องทำงานตลอด--เพื่อนๆพอมิ วิธีการหรือร้านอาหารแนะนำมั๊ยคะ?

โรคไต โภชนาการ อาหาร ครอบครัวย อาหารเสริม

? กระทู้คำถาม

คุณพ่อเป็นโรคเบาหวานและโรคไต เราก็พยายามทำอาหารให้ท่านเองตามที่คุณหมอแนะนำนะ แต่พักหลังต้องเดินทางต่างจังหวัดบ่อย เลยแทบไม่ค่อยมีเวลาทำอาหารให้ท่านทานเลย T^T

เลยอยากขอคำแนะนำจากเพื่อนๆที่อาจมีคุณพ่อคุณแม่ป่วยเป็นโรคไตเหมือนกันว่า มีวิธีการจัดการเรื่อง 'อาหาร' อย่งไรบ้างหรือคะ เช่น

- ซื้ออาหารปรุงสำเร็จที่ไหน ?
- ซื้อวัตถุดิบปรุงอาหารที่ไหน ? ยี่ห้ออะไรดีหรือคะ ?

ขอบคุณมากๆๆๆเลยคะ (^.^)

1 + 0



สมาชิกหมายเลข 1048899
5 ธันวาคม 2556 เวลา 21:56 น. [IP: 171.96.240.118]

ความคิดเห็นที่ 7

หากคุณมีเวลา เสาร์อาทิตย์ ทำไว้เป็นหม้อ หลายๆเมนูหม้อๆ แล้วแบ่งใส่ถุงหรือกล่องที่พอกทานในแต่ละครั้ง พริชเลยคะ เวลาทาน ให้เอาออกมาที่ละกล่องหรือถุง ค่อยๆเวฟทานทีละถุง สะอาด ปลอดภัยและประหยัดคะ ไม่ต้องพึ่งร้าน แพงแล้วยังไว้ใจไม่ได้

0 + 0



สมาชิกหมายเลข 743647
6 ธันวาคม 2556 เวลา 08:53 น.


ตอบกลับ

ความคิดเห็นที่ 5

อาหารสำเร็จรูป หรือตามร้าน เราคิดว่าไม่โอเคค่ะ ใส่อะไรมากก็ไม่รู้ ถึงสิ่งเป็นพิเศษก็ไม่กล้าเชื่อถืออยู่ดี

แนะนำว่าทำกับข้าว แล้วฟรีสไว้ค่ะ จะทานก็ค่อยละลาย ถึงอาการมันจะไม่สดใหม่ แต่ค่อนข้างปลอดภัย

หรือไม่ก็จ้างคนมาทำอาหาร ผูกปิ่นโตให้ค่ะ กำหนดเมนูเอง และจขกทเอง ต้องเช็คอาหารที่คนอื่นทำเสมอ พวกแม่บ้าน แม่ครัวบางคนทำจืดไม่เป็น แอบใส่นู่นนี่เพิ่มรสชาติอยู่เรื่อยก็มีค่ะ

0 + 0 |  caramelfrappe 🙄💬
6 ธันวาคม 2556 เวลา 00:46 น.

👤 ตอบกลับ


ความคิดเห็นที่ 2

อาหารปรุงสำเร็จมักจะมีเกลือเยอะ ไม่ดีสำหรับไตนะคะ

แถมคนเป็นโรคไตต้องระวังปริมาณน้ำดื่มด้วย ดื่มน้ำเยอะๆด้วย

น่าจะเตรียมเองแล้วใส่ตู้ไว้ให้ท่านอุ่นดีกว่าค่ะ

แล้วก็ซื้อผลไม้ที่คุณหมอให้ทานได้ใส่ตู้ไว้เยอะๆ

0 + 1 |  na na'
5 ธันวาคม 2556 เวลา 22:58 น.

สมาชิกหมายเลข 717450 ถูกใจ

จากการสังเกตการณ์ใน Internet เราทำให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อยู่ในช่วงวัยทำงาน มีวิถีชีวิตที่เร่งรีบไม่มีเวลาทำอาหารเพื่อดูแลผู้ป่วย ซึ่งสามารถวิเคราะห์ห้อออกมาได้เป็น pain point และความต้องการของตลาดได้

ภาคผนวก ง

ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านสาธารณสุข

นายแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านต่อมไร้ท่อและเมตาบอลิซึม ประจำอยู่ที่ศูนย์เบาหวานและไทรอยด์ โรงพยาบาลเทพธารินทร์



นพ.เอกสิทธิ์ วโนทยาโรจน์

แพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านต่อมไร้ท่อ
และเมตาบอลิซึม

เป็นแพทย์ที่มีประสบการณ์ในการดูแลผู้ป่วยเบาหวานมาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี เพื่อสอบถามถึงปัญหาที่ผู้ป่วยเบาหวานพบ ซึ่งจากการสัมภาษณ์คุณหมอทำให้เราได้ข้อมูล ดังนี้

- ในปัจจุบันนี้ผู้ป่วยเบาหวานมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ และผู้ที่เป็นโรคมียุ่ต่ำลง
 - การรักษาผู้ป่วยเบาหวานในระยะเริ่มต้นคุณหมอมองจะยังไม่ใช้ยาในการรักษา แต่จะให้คนไข้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมก่อน (Lifestyle Modification) โดยการควบคุมอาหารและออกกำลังกาย หากยังไม่สามารถควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดได้ภายใน 3 เดือน ผู้ป่วยจะต้องได้รับยา
- รับประทาน
- ในปัจจุบันนี้มีผู้ป่วยเบาหวานจำนวนมากถึง 70% ที่ยังไม่สามารถควบคุมระดับน้ำตาลให้เป็นไปตามเป้าหมายของคุณหมอได้ ซึ่งการควบคุมน้ำตาลไม่ได้เกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ คือ

1. พฤติกรรมการรับประทานของผู้ป่วยเอง
2. พฤติกรรมการรับประทานของผู้ป่วยที่ไม่เป็นไปตามที่คุณหมอนแนะนำ

ซึ่งสาเหตุหลักที่ทำให้ผู้ป่วยไม่สามารถควบคุมอาหารได้คือพฤติกรรมการรับประทานอาหาร ที่ผู้ป่วยยังไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การทานขนม และอาหารที่ไม่มีประโยชน์ หรือการทานคาร์โบไฮเดรตมากเกินไป

จากการสัมภาษณ์คุณหมอ ทำให้มองเห็นถึง pain point ในมุมมองของผู้เชี่ยวชาญว่า ยังคงมีความต้องการในตลาดอยู่อีกเป็นจำนวนมาก เนื่องจากผู้ป่วยยังไม่สามารถควบคุมอาหารได้

นักกำหนดอาหาร (Dietitian) ประจำอยู่ที่ศูนย์เบาหวานและไทรอยด์ โรงพยาบาลเทพารินทร์ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาด้านอาหารแก่ผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตมาเป็นเวลากว่า 5 ปี



นักกำหนดอาหาร (Dietitian)

โดยปกติแล้วที่ศูนย์เบาหวาน โรงพยาบาลเทพารินทร์ จะมีนักกำหนดอาหารให้คำปรึกษาแก่ผู้ป่วยทุกรายที่มาพบแพทย์อยู่แล้ว แต่สาเหตุที่ผู้ป่วยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถควบคุมอาหารได้ เนื่องจาก

○ ในผู้ป่วยที่อาการของโรคยังไม่รุนแรงมากจนถึงขั้นเสียชีวิต จะขาดความตั้งใจ และขาดแรงบันดาลใจในการควบคุมอาหาร

○ การให้คำแนะนำแก่ผู้ป่วยของนักกำหนดอาหาร จะเป็นไปในเชิงการสอนทฤษฎี ซึ่งถือเป็นจุดอ่อนของการแนะนำผู้ป่วย เพราะเป็นเรื่องที่ค่อนข้างจะเข้าใจยาก ทำให้ผู้ป่วยจำสิ่งที่นักกำหนดอาหารสอนได้ไม่หมด จึงไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้จริงอย่างเต็มที่

○ ผู้ป่วยไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณที่ควรรับประทานต่อวันได้ ซึ่งพบได้ทั้งผู้ที่ไม่ทำอาหารทานเอง ซื้ออาหารสำเร็จรูป หรือทานอาหารจากร้านอาหาร เนื่องจากไม่สามารถชั่งปริมาณวัตถุดิบแต่ละชนิดก่อนรับประทานได้ และในผู้ที่ทำอาหารทานเองที่บ้าน ก็ไม่มีการชั่งวัตถุดิบก่อนทำอาหารเช่นเดียวกัน

○ ในการควบคุมอาหารของผู้ป่วยโรคเบาหวานจะเน้นที่การควบคุมปริมาณคาร์โบไฮเดรตที่รับประทานต่อวัน ทั้งการควบคุมปริมาณแป้งและขนมที่รับประทาน ส่วนในผู้ป่วยโรคไตจะเน้นที่การควบคุมปริมาณโปรตีนให้ผู้ป่วยได้รับในปริมาณที่เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนไตทำงานหนัก ไม่น้อยเกินไปจนร่างกายผู้ป่วยได้รับพลังงานไม่เพียงพอ และควบคุมปริมาณแร่ธาตุที่รับประทานต่อวัน โดยเฉพาะปริมาณโพแทสเซียมและฟอสฟอรัส ซึ่งมักจะมากับผักบางชนิด

○ ในการเลือกเมนูอาหารที่เหมาะสมให้ผู้ป่วยรับประทาน โดยเฉพาะผู้ป่วยโรคไต วัตถุดิบที่สามารถรับประทานได้มีไม่มาก แต่เมนูที่รับประทานได้สามารถมีให้เลือกได้หลากหลาย แต่จะเป็นการใช้วัตถุดิบที่เหมือนเดิม

○ ในแต่ละเมนูที่ผู้ป่วยสามารถรับประทานได้ จะใช้หลักการการใช้วัตถุดิบทดแทนในการปรับเมนูให้เหมาะสม เช่น ใช้หญ้าหวานแทนน้ำตาล น้ำปลาที่มีโซเดียมต่ำ และการเลือกใช้ผักชนิดที่มีโพแทสเซียมต่ำทดแทนผักที่มีโพแทสเซียมสูง

จากการสัมภาษณ์นักกำหนดอาหารทำให้เราสามารถสรุปได้ถึงปัญหาในการควบคุมอาหารของผู้ป่วย ในเรื่องของชนิดของวัตถุดิบที่ควรรับประทาน และการคาดการณ์ปริมาณวัตถุดิบที่เหมาะสมต่อวัน ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์ทั้ง 2 ท่าน ทำให้ท่านกลุ่มมองเห็นโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ Ready to cook สำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคไตขึ้นมา เพื่อแก้ไขปัญหาของผู้ป่วย และทำให้การควบคุมอาการของโรคเป็นไปได้ดีขึ้น

ภาคผนวก จ

ผลการสัมภาษณ์ผู้ป่วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง

การสัมภาษณ์กลุ่มผู้ป่วยโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง ที่แผนกผู้ป่วยนอก ศูนย์เบาหวานและไทรอยด์ โรงพยาบาลเทพารินทร์ จำนวน 15 ราย ถึง concept ของผลิตภัณฑ์ Ready to cook และพฤติกรรมการทำอาหาร พบว่า

○ ผู้ป่วยส่วนใหญ่จะมีพฤติกรรมการทำอาหารทางเองที่บ้านเป็นประจำประมาณ 3-5 วันต่อสัปดาห์

○ มักจะเลือกทำอาหาร ในเมนูคล้ายเดิม เนื่องจากมีความเคยชินกับเมนูนั้น และเป็นเมนูที่ชื่นชอบ มีขั้นตอนการทำที่ไม่ยุ่งยาก จะมีการทดลองทำเมนูใหม่ๆบ้างบางโอกาส

○ ส่วนใหญ่แล้วผู้ป่วยเลือกทำอาหารตามวัตถุดิบที่มีจนกว่าวัตถุดิบจะหมด

○ ผู้ป่วย 12 รายอยากให้มีเมนูอาหารให้เลือกประมาณ 10-15 เมนู/สัปดาห์ และมีผู้ป่วยจำนวน 3 ราย อยากให้มีจำนวนเมนูมากกว่า 20 เมนูขึ้นไปต่อสัปดาห์

จากการสัมภาษณ์ผู้ป่วยทำให้ทราบถึงพฤติกรรมการทำอาหาร และจำนวนเมนูที่ควรมีให้เลือก ประมาณ 10-15 เมนู

ภาคผนวก จ

ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้าน Operation

การสัมภาษณ์พนักงานฝ่าย Operation ของร้าน S&P สาขา Mega บางนา ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบ คือจัดเตรียมวัตถุดิบสำหรับทำอาหารให้แม่ครัวประจำสาขาเป็นผู้ปรุงอาหาร และจัดตกแต่งงานก่อนเสิร์ฟให้ลูกค้ารับประทาน สิ่งที่ได้จากการสัมภาษณ์ คือ

- ร้านอาหาร S&P ได้รับมาตรฐาน GMP ทุกสาขา ห้องครัวจะมีการแบ่งพื้นที่เป็นส่วนอย่างชัดเจน ได้แก่ พื้นที่ในการจัดแพ็ควัตถุดิบ พื้นที่ในการปรุงอาหาร และพื้นที่ในการล้างวัตถุดิบ
- ร้าน S&P จะมีการจัดเตรียมวัตถุดิบเป็นแพ็คสำหรับแต่ละเมนู โดยการชั่งและแพ็คใส่ถุงพลาสติกของแต่ละงานไว้เพื่อเตรียมใช้ในวันถัดไป โดยแพ็ควัตถุดิบแบ่งเป็น เนื้อสัตว์ ผัก ตามปริมาณที่ใช้แต่ละเมนูเพื่อเป็นการให้ได้วัตถุดิบที่เท่ากัน
- มีการสำรองวัตถุดิบในแต่ละวัน จากการคาดการณ์จำนวนที่จะขายได้ในวันถัดไป โดยจะเน้นที่เมนูที่เป็นมียอดการสั่งสูงหรือเมนูแนะนำของทางร้าน
- แต่ละสาขาจะมี Supplier มาส่งวัตถุดิบทุกวันตอนเช้า และมีการจัดการวัตถุดิบโดยใช้หลักการ First in First out และนำวัตถุดิบมาแพ็คสำหรับใช้ในวันถัดไป
- ประเภทของวัตถุดิบที่มี stock ไว้ที่หน้าร้านมีไม่มาก เนื่องจากแต่ละเมนูจะใช้วัตถุดิบคล้ายกันแตกต่างกันเพียงชนิดของเนื้อสัตว์เท่านั้น
- ในปัจจุบัน S&P มีการจัด Set อาหารปิ่นโต ซึ่งมีราคาสำหรับ 7 วันและ 26 วัน ลูกค้าสามารถเลือกรายการอาหารได้ โดยแบ่งเป็นอาหาร 2,3 และ 4 รายการ โดยที่ราคาจะแตกต่างกันไป ซึ่งในแต่ละวัน S&P จะมีเมนูมาให้เลือกสั่งทั้งหมด

4 เมนูนี้ ก็ยังมีเมนูให้เลือกเปลี่ยนได้ในแต่ละวัน 10 เมนู (เหมือนกันทุกวัน)



**S&P
PINTO
GOLD**

เดือนพฤศจิกายน 2559

สาขา..... เวลาจัดส่ง.....

ชื่อ..... เบอร์ติดต่อ.....

สถานที่จัดส่ง.....

หมายเหตุ.....

แพ็คทองปั่นโต 26 วัน

2 รายการ ราคา 5,200 บาท (วันละ 200 บาท)

3 รายการ ราคา 6,500 บาท (วันละ 250 บาท)

4 รายการ ราคา 8,450 บาท (วันละ 325 บาท)

แพ็คทองปั่นโต 7 วัน

3 รายการ ราคา 1,925 บาท (วันละ 275 บาท)

4 รายการ ราคา 2,485 บาท (วันละ 355 บาท)

วัน/เดือน/ปี	น้ำพริก-ยำ-ทานเล่น	อาหารจานหลัก	ผัดต่างๆ	แกงจืด-แกงเผ็ด
จ. 01/11/59	<input type="radio"/> หมูทอดแดดเดียว	<input type="radio"/> ปลาผัดมะนาว	<input type="radio"/> ผัดเห็ดรวมมิตรน้ำมันหอย	<input type="radio"/> แกงเขียวหวานกุ้งพริกขี้หนู
พ. 02/11/59	<input type="radio"/> หลนแอม-ผักสด	<input type="radio"/> หมูผัดพริกสด	<input type="radio"/> ผัดผักกาดหางหอยกุ้ง	<input type="radio"/> ปีกไก่พะโล้-ไข่
พ. 03/11/59	<input type="radio"/> ยำไก่แดงควาญี่ปุ่น	<input type="radio"/> ปลาช่อนผัดพริกแกงใต้	<input type="radio"/> หมูผัดชิงเห็ดหูหนู	<input type="radio"/> แกงจืดมะระยัดไส้ไก่สับ
ศ. 04/11/59	<input type="radio"/> สลัดไก่ย่างเทอริยากิ	<input type="radio"/> ต้มยำแห้งซีฟู้ด	<input type="radio"/> วุ้นเส้นผัดไข่เค็ม	<input type="radio"/> แกงเผ็ดเผือกทองหมู
ส. 05/11/59	<input type="radio"/> ไส้กรอกหมูกระทะเทียบย่าง	<input type="radio"/> ปีกไก่ทอดน้ำปลา	<input type="radio"/> ผัดกั่วหวานกุ้ง	<input type="radio"/> แกงสับขาววังปลากรอบ
อา. 06/11/59	<input type="radio"/> น้ำพริกลองเรือ-ไข่เค็ม-ผักสด	<input type="radio"/> ปลาทอดซอสสามรส	<input type="radio"/> ผัดกะหล่ำปลีกองน้ำปลา	<input type="radio"/> บ่องไก่ตุ๋นพริกเขียวเห็ดหอม
จ. 07/11/59	<input type="radio"/> ไก่ทอดญี่ปุ่น	<input type="radio"/> ซีฟู้ดผัดสุญจิม	<input type="radio"/> ผัดคะน้าฮ่องกงน้ำมันหอย	<input type="radio"/> แกงป่าปลา
อ. 08/10/59	<input type="radio"/> ยำวุ้นเส้นหมูสับ	<input type="radio"/> ผัดเปรี้ยวหวานปลากระพง	<input type="radio"/> ผัดผักกาดขาวกุ้งสด	<input type="radio"/> แกงบับไก่
พ. 09/11/59	<input type="radio"/> ไส้กรอกโรชีเนอร์ย่าง	<input type="radio"/> หมูอบมันฝรั่ง	<input type="radio"/> ไก่ผัดซีเม่า	<input type="radio"/> ผักตุ๋นเห็ดหอม
พ. 10/11/59	<input type="radio"/> หลนแอม-ผักสด	<input type="radio"/> ปลาผัดทอด	<input type="radio"/> ผัดกาดทองผัดไข่	<input type="radio"/> แกงเผ็ดซีฟู้ดหมู
ศ. 11/11/59	<input type="radio"/> เนื้อปลากระพงลวก-น้ำจิ้มซีฟู้ด	<input type="radio"/> ไส้ลูกสะตู่	<input type="radio"/> ผัดกะเพราปลาหมึก	<input type="radio"/> ต้มโคล้งปลาสดกรอบ
ส. 12/11/59	<input type="radio"/> ปีกไก่ทอดน้ำปลา	<input type="radio"/> ปลาหมึกผัดผงกะหรี่	<input type="radio"/> ผัดกั่วแขกหมูสับ	<input type="radio"/> ต้มส้มปลากุส
อา. 13/11/59	<input type="radio"/> น้ำพริกกุ้งสด -ผักจิ้ม-ไข่ต้ม	<input type="radio"/> ผัดเขียวหวานไก่	<input type="radio"/> ผัดอ่องเต๋นื้อยน้ำมันหอย	<input type="radio"/> แกงป่าเห็ดโคนญี่ปุ่น
จ. 14/11/59	<input type="radio"/> ยำมะม่วงปลากรอบ	<input type="radio"/> กุ้งทอดกระเทียมพริกไทย	<input type="radio"/> เต้าหู้ทอดผัดพริกหอมใหญ่	<input type="radio"/> หมูพะโล้-ไข่
อ. 15/11/59	<input type="radio"/> ซีฟู้ดหมูทอดพริกเกลือ	<input type="radio"/> ปลาผัดซีอิ๊ว	<input type="radio"/> บวบผัดไข่ไก่สับ	<input type="radio"/> ต้มยำโป๊ะแตก



การสัมภาษณ์ผู้บริการร้านอาหารนิตยาไก่ย่าง เป็นร้านอาหารไทยอีสาน มีทั้งสิ้น 11 สาขา ในกรุงเทพฯและปริมณฑล สิ่งที่ได้จากการสัมภาษณ์ครั้งนี้ คือ

- ร้านนิตยาไก่ย่างมีครัวกลางซึ่งเป็นสถานที่สำหรับเก็บวัตถุดิบต่างๆ และมีการเตรียมวัตถุดิบสำหรับอาหารในบางเมนู โดยทำการซั่งและแบ่งออกเป็นถุงย่อยสำหรับแต่ละงาน เช่น เมนูหมูแดดเดียว เพื่อกำหนดปริมาณที่เท่ากันให้ได้มาตรฐานเดียวกันในทุกๆสาขา แล้วจึงทำการกระจายวัตถุดิบต่างๆเหล่านี้ไปยังแต่ละสาขาทั้ง 11 สาขา

- ที่ครัวกลางของร้านนิตยาไก่ย่างจะมีระบบการจัดการวัตถุดิบของสดไว้ในสต็อกไม่เกิน 3 วัน ก่อนกระจายไปสาขา โดยที่แต่ละสาขาจะพยายามใช้วัตถุดิบที่เป็นของสดให้หมดภายใน 1 วัน เพื่อความสดใหม่ของอาหาร

- การขนส่งวัตถุดิบซึ่งเป็นของสดทำได้โดยการใส่รถกระบะ 1 คัน (ไม่มีตู้เย็น) ส่งกระจายวัตถุดิบให้แต่ละสาขาในช่วงเช้า ทุกวันก่อนร้านเปิด โดยที่รถขนส่ง 1 คันสามารถส่งได้ 4 สาขา ใช้รถขนส่งทั้งสิ้น 3 คัน เพื่อส่งไปยัง 11 สาขา

- จากการขนส่งไปยังสาขาต่าง ๆ นั้น พบว่ายังไม่พบปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียระหว่างการขนส่ง

- จากการสอบถามถึงจำนวนเมนูที่มีให้ลูกค้าเลือกรับประทานพบว่า ร้านนิตยาไก่ย่างมีจำนวนเมนูมากมายเพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลาย แต่พบว่าเมื่อสอบถามถึงเมนูที่ขายดีแล้วพบว่า มีเพียงจำนวนไม่มาก เช่น เมนู Recommend ของร้าน

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน Operation ทั้ง 2 รายทำให้ทราบถึงขั้นตอนในการเตรียมอาหารแต่ละเมนูที่มีการทำ pre pack วัตถุดิบไว้ก่อน รวมถึงมีการขนส่งวัตถุดิบเพื่อกระจายไปยังสาขาต่างๆ ทำให้เห็นได้ว่า การขนส่งวัตถุดิบไม่ใช่ปัญหาใหญ่ รวมไปถึงจำนวนวัตถุดิบที่มี stock ไว้ก็มีไม่มากนัก ถึงแม้ว่าแต่ละเมนูที่มีให้เลือกจะค่อนข้างหลากหลาย เนื่องจากแต่ละเมนูจะใช้วัตถุดิบที่คล้ายกัน

