

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ บริษัท ซุปเปอร์เค จำกัด ผู้จำหน่าย  
ปุ๋ยเคมีสำหรับข้าวในภาคกลาง ภายใต้ตราสินค้า “ปุ๋ยมังกรคาบดาบ”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2560

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ บริษัท ซูเปอร์เค จำกัด ผู้จำหน่าย  
ปุ๋ยเคมีสำหรับข้าวในภาคกลาง ภายใต้ตราสินค้า “ปุ๋ยมังกรคาบดาบ”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 26 พฤษภาคม พ.ศ. 2560



นางสาวอรนิภา ตันประเสริฐ  
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา  
อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร  
กรรมการสอบ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัยวงศ์สุรวัดน์  
ประธานกรรมการสอบ

## กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระเรื่องแผนธุรกิจบริษัท ชูเปอร์เค จำกัด ผู้จำหน่ายปุ๋ยเคมี สำหรับข้าวในภาคกลาง “ปุ๋ยมังกรคาบดาบ” ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาหาข้อมูลและโอกาสความเป็นไปได้ในธุรกิจปุ๋ยเคมีสำหรับข้าวเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้ สามารถนำไปใช้ดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีทำให้ประสบความสำเร็จได้ในอนาคต

ทางคณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่ อาจารย์ที่ปรึกษาประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษาโดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพลวีระสา อาจารย์ กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และอาจารย์ ตรียุทธพรหมศิริ ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้เกิดขึ้นมาได้ ขอขอบคุณร้านเกษตรอำนาจ, บริษัท อาหารเสริม จำกัด และ บริษัท พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ ที่กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษาในเรื่องความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจฉบับนี้

สุดท้ายนี้คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญตลอดมาขอขอบพระคุณเพื่อน ๆ ในห้องทุกท่านที่สละเวลาแบ่งปันข้อมูลอันมีคุณค่าตลอดจนคณะครูอาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้และคำปรึกษาขอบคุณบรรยากาศการเรียนการสอน เจ้าหน้าที่ทุกท่านในวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลมอบให้

อรนิภา ตันประเสริฐ

## บทสรุปผู้บริหาร

อุตสาหกรรมปืดยเคมีในประเทศไทยจำเป็นต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศถึงร้อยละ 95 ส่งผลให้ต้นทุนการจำหน่ายปืดยของไทยขึ้นอยู่กับราคานำเข้าและอัตราแลกเปลี่ยน ในขณะที่การจำหน่ายปืดยเคมีในประเทศยังถูกควบคุมราคาโดยกรมการค้าภายใน และจากปัญหาค่าเงินบาทที่อ่อนค่าลงได้เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการลดราคาปืดยเคมีลงกระสอบละ 50 บาท เพื่อช่วยลดต้นทุนให้เกษตรกร ซึ่งสวนทางกับราคาปืดยในตลาดโลกที่ราคาแม่ปืดยเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อกำไรของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นอย่างมาก ดังนั้นทางผู้จัดทำจึงได้ค้นหาแนวทางใหม่ในการผลิตปืดยเคมี เพื่อให้เกษตรกรมีปืดยเคมีที่มีคุณภาพที่ดีและต้นทุนที่ถูกลง และทำให้ผู้ประกอบการมีกำไรจากการขายปืดยเคมีเพิ่มมากขึ้น โดยได้จัดตั้ง บริษัท ชูเปอร์เค จำกัด ขึ้นมา เพื่อทำธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่ายปืดยตรามังกรคาบดาบ อีกทั้งประกอบกับทางสมาชิกในกลุ่ม มีองค์ความรู้ด้านการผลิตปืดยและอยู่ในธุรกิจอุตสาหกรรมปืดยมาก่อน และมีฐานลูกค้าที่เป็นร้านค้าในพื้นที่อยู่แล้วรวมถึงความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป็นอย่างดี

บริษัท ชูเปอร์เค จำกัด มีหุ้นส่วนธุรกิจได้แก่ บริษัท พี.เอส.เฟอर्टิลไลเซอร์ ซึ่งเป็นบริษัทรับผลิตปืดย ที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตปืดย และ บริษัท อาหารเสริม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทกำจัดของเสียในเครือไทยเบฟเวอเรจ จำกัด(มหาชน) ซึ่งมีปริมาณของเสียมากกว่า 3,000 ตันต่อเดือนที่ต้องถูกทำลายทิ้งซึ่งในความเป็นจริงของเสียมีสารอาหารที่มีประโยชน์อยู่ หลังจากการนำส่งตรวจวิเคราะห์ในห้องปฏิบัติการ ผลที่ได้พบว่า ของเสียจากโรงงาน บริษัท อาหารเสริม จำกัด มีแร่ธาตุอาหารหลักโพแทสเซียมสูงเพียงพอต่อการเจริญเติบโตของพืช นอกจากนี้ยังมีธาตุอาหารรองและธาตุอาหารเสริม ได้แก่ แคลเซียม, ซัลเฟอร์, โบรอน, สังกะสี เป็นต้น ซึ่งธาตุอาหารเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมการทำงานของปืดยเคมีให้ได้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

บริษัทได้นำเอาของเสียดังกล่าวมาใช้เป็นวัตถุดิบหลักในกระบวนการผลิตเพื่อทดแทนแม่ปួយในการผลิตปุ๋ยเคมีในชื่อของ “ซูเปอร์เค” ซึ่งให้ค่าโพแทสเซียมสูงอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่สามารถใช้แทนปุ๋ยเคมีได้ ส่งผลให้ผลผลิตของเกษตรกรได้ผลดีเทียบเท่าปุ๋ยเคมีหลัก และมีราคาต่ำกว่าแม่ปุยที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศร้อยละ 65 สามารถช่วยลดต้นทุนเกษตรกรได้ 1,920 บาทต่อ 10 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 10 ของต้นทุนเดิม และจากราคาขายส่ง 690 บาทต่อกระสอบ ผู้ประกอบการร้านค้า สามารถทำกำไรจากการขายปุ๋ยเคมี มังกรคาบดาบ ของทางบริษัทฯ ได้มากขึ้นถึง 20 - 50 บาทต่อกระสอบ โดยในปีแรก ทางบริษัท ซูเปอร์เค จำกัด จะเริ่มเข้าทำตลาดในจังหวัดปทุมธานี, นครนายก, ปราจีนบุรี และ ฉะเชิงเทรา เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายปุ๋ยมังกรคาบดาบในพื้นที่ โดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 1.89 ซึ่งอนาคตทางบริษัทมีแผนจะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นร้อยละ 7.81 ในปีที่ 5

ในการจัดตั้งบริษัท ซูเปอร์เค จำกัด จะใช้เงินทุนทั้งสิ้น 1,804,932 บาท เพื่อใช้ในการดำเนินกิจการหลักในการทำการตลาด การจ้างผลิต ค่าพนักงาน และเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น โดยคาดว่าบริษัทฯ จะมีรายได้จากการขายในปีแรก 27.86 ล้านบาท ในการทำตลาดในจังหวัด ปทุมธานี นครนายก ปราจีนบุรี และ ฉะเชิงเทรา และในระยะเวลา 5 ปี มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) 52.09 ล้านบาท ซึ่งมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) 354.49% และสามารถคืนทุนภายใน 4 เดือน

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ณ
<b>บทที่ 1</b> บทนำ	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
<b>บทที่ 2</b> การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	
2.1 ภาพรวมของบริษัท	3
2.2 รูปแบบธุรกิจ	5
2.3 ลักษณะการบริการและรายละเอียดธุรกิจ	6
2.4 คุณค่าที่จะได้รับการสินค้าและบริการ	7
<b>บทที่ 3</b> การบริหารและการจัดการองค์กร	
3.1 รายละเอียดผู้บริหารและผู้ถือหุ้น	8
3.2 โครงสร้างองค์กร	8
3.3 การบริหารองค์กรธุรกิจ	10
<b>บทที่ 4</b> แผนการดำเนินงาน 12	
4.1 ทำเลที่ตั้ง	12
4.2 การวางแผนด้านกำลังการผลิต	13
4.3 กระบวนการดำเนินงาน	15
<b>บทที่ 5</b> สมมุติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน 19	
5.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	19
5.2 ที่มาของรายได้	21
5.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	26
5.4 การประมาณการงบกำไรขาดทุน (Income Statement)	27

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด	28
5.6 ประมาณการงบดุล	30
5.7 การประเมินโครงการ	31
5.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณีWorst Case)	32
<b>บทที่ 6 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน</b>	<b>37</b>
6.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ	37
6.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน	39
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>41</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>42</b>
ภาคผนวก ก ข้อมูลเชิงลึกของกลุ่มลูกค้า	43
ภาคผนวก ข ผลการใช้ปุ๋ยมังกรกษัตริย์กับนาข้าว	57
ภาคผนวก ค แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายทางการตลาด	59
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>65</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 รายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	8
3.2 ตารางแสดงหน้าที่ของแต่ละตำแหน่ง	9
3.3 ตารางแสดงจำนวนพนักงานในการปฏิบัติงานต่อปี	10
4.1 แสดงการวางแผนกำลังการผลิต	14
5.1 ที่มาของเงินลงทุนใน โครงการ ปีที่ 1	19
5.2 การใช้ไปของเงินทุนและการลงทุนในทรัพย์สินในปีแรก	20
5.3 รายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนสิ่งปลูกสร้างในปีแรก	20
5.4 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในยานพาหนะในปีแรก	20
5.5 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในอุปกรณ์สำนักงานในปีแรก	21
5.6 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานในปีแรก	21
5.7 ราคาสินค้า	22
5.8 ความสามารถในการขายสูงสุด	22
5.9 รายได้ต่อปี	22
5.10 ประมาณการต้นทุนผันแปรต่อปี	23
5.11 ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วย สูตร 1	24
5.12 ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยสูตร 2	24
5.13 แรงงานในการขาย	25
5.14 แสดงแรงงานในการขายและบริหาร	25
5.15 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	25
5.16 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (รายละเอียดภาคผนวก จ)	26
5.17 ประมาณการเงินทุนหมุนเวียน	26
5.18 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	27
5.19 ประมาณการงบกระแสเงินสด	28
5.20 ประมาณการงบดุล	30



## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.21	ปริมาณการคาดการณ์ส่วนแบ่งทางการตลาดกรณี Worst Case	32
5.22	แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ กรณี Worst Case	32
5.23	งบกำไรขาดทุนกรณี Worst Case	33
5.24	งบกระแสเงินสดกรณี Worst Case	34
5.25	งบประมาณการงบดุลกรณี Worst Case	35
6.1	แสดงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	38



## สารบัญภาพ

รูปภาพ	หน้า
2.1 ตรามังกรคาบ	4
2.2 รูปแบบธุรกิจบริษัทแบบ Business to Business	5
2.3 รูปแบบธุรกิจและบริการ	6
3.1 แผนภาพโครงสร้างองค์กร	9
4.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งสำนักงาน	12
4.2 แสดงการออกแบบสำนักงาน	13
4.3 แสดงขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่รับออเดอร์ลูกค้า จนถึงการจัดส่งสินค้า	14
4.4 แสดงกระบวนการดำเนินงานแรกเข้า, ระหว่างให้บริการ และออกบริการ	15



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1. ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

จากที่ประเทศไทยประสบปัญหา ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำและประกอบกับภัยแล้งทางธรรมชาติ ส่งผลให้ชาวนาได้รับความเสียหายกันถ้วนหน้า ด้วยเหตุนี้รัฐบาลจึงสั่งออกนโยบายในการลดต้นทุนเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับชาวนา โดยการส่งลดราคาปุ๋ยกับผู้ประกอบการร้านค้าปุ๋ย แต่ในทางกลับกันการส่งลดราคากับผู้ประกอบการร้านค้าส่งผลให้ผู้ประกอบการรายย่อยส่วนใหญ่ต้องปิดตัวลง เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่ก็กดราคาลงมาด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ยังทำให้เกิดปุ๋ยปลอมในตลาด ราคาถูก แต่คุณภาพไม่ตรงตามเกณฑ์มาตรฐาน ทำให้ผลผลิตของชาวนาได้ไม่ดีเท่าที่ควร และนโยบายลดราคาปุ๋ยก็ถูกตั้งข้อสงสัยอย่างต่อเนื่อง เกิดเป็นปัญหาลูกโซ่ตามมา จากปัญหาดังกล่าวประกอบกับทางบริษัทฯ ได้มีประสบการณ์การแลกเปลี่ยนความคิดและการพูดคุยกับ บริษัทอาหารเสริม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทกำจัดของเสียของ บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด(มหาชน) จึงทำให้ทราบถึงปัญหาของเหลือจากโรงกลั่นเหล้าของทางบริษัทที่มีมากกว่า 3,000 ตันต่อเดือน ซึ่งประโยชน์ของของเหลือถูกนำมา Re-used ขายในรูปแบบผง, ผสมปุ๋ยน้ำชีวภาพสำหรับฟาร์มเห็ด, อาหารเสริมสำหรับเลี้ยงสุกร แต่ปริมาณของเหลือก็ยังคงมีมากกว่าการนำมาใช้ประโยชน์ จึงทำให้วัตถุดิบของเหลือมีราคาถูก และยังไม่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

ทางบริษัท จึงเล็งเห็นความสำคัญของของเหลือที่มีคุณค่าทางสารอาหารต่อสัตว์และพืช ที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นปุ๋ยเคมีต้นทุนถูก สามารถช่วยผู้ประกอบการร้านค้าให้พอมีกำไร จากขายปุ๋ยแล้วจะยังช่วยเกษตรกรให้ได้ใช้ปุ๋ยที่ราคาถูกและมีประสิทธิภาพที่ดี ทางบริษัทฯ จึงเริ่มจากการนำของเหลือส่งตรวจหาค่าธาตุสารอาหารต่าง ๆ ที่มีอยู่ในของเหลือ เพื่อตรวจสอบองค์ประกอบต่าง ๆ และดูว่าพอจะนำไปใช้ประโยชน์ในด้านใดได้บ้าง ผลที่ออกมาแสดงค่าธาตุอาหารดีเกินคาด มีทั้งธาตุอาหารหลัก โดยเฉพาะค่าโพแทสเซียมสูง สามารถใช้แทน ค่าโพแทสเซียมในปุ๋ยเคมีทั่วไปได้ แล้วยังมีธาตุอาหารรอง ธาตุอาหารเสริม ที่ช่วยส่งเสริมคุณภาพปุ๋ยอินทรีย์ และยังมีจุลินทรีย์ช่วยลดการทำปฏิกิริยาระหว่างปุ๋ยเคมีกับดิน เป็นการบำรุงดินอีกทางหนึ่งด้วย จึงนำส่วนของเหลือนี้มาผลิตเป็นปุ๋ยเคมีสำหรับชาวนาชนิดเม็ด เนื่องจาก เล็งเห็นแล้วว่าปุ๋ยชนิดเม็ดมีความสะดวกต่อการใช้งานและเป็นที่ยอมรับของเกษตรกร

นอกจากนั้น ทางบริษัทฯ ยังได้ทำการสำรวจความสนใจกลุ่มเกษตรกรตัวอย่าง 35 คน จากการสัมภาษณ์ โดยผลที่ได้คือ ชาวนา มากกว่า 80% ยังเชื่อว่าปุ๋ยเคมีดีที่สุด มากกว่า 50% เลือกซื้อปุ๋ยจากราคาเป็นอันดับหนึ่ง และ 100% สนใจและอยากลองผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้แล้วให้ผลผลิตเท่าเดิมและราคาถูกลง 10% และจากการสัมภาษณ์ร้านค้าปุ๋ยเป้าหมาย พบว่าปัจจุบันได้กำไรจากการขายปุ๋ยกระสอบละ 10 - 30 บาท ถ้ามีปุ๋ยใหม่อย่างมังกรคาบดาบที่ได้กำไร 20 - 50 บาท/กระสอบ และมีคุณภาพดี ทางร้านยินดีที่จะแนะนำให้กับชาวบ้านหันมาเริ่มใช้มากขึ้นเพื่อให้ทางร้านมีกำไรมากขึ้น



## บทที่ 2

### การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

#### 2.1 ภาพรวมของบริษัท

##### ชื่อ

บริษัท Super K Fertilizer จำกัด

##### รูปแบบธุรกิจ

ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมี สำหรับนาข้าว

##### วิสัยทัศน์

Super K Fertilizer ผู้นำทางด้านปุ๋ยเคมี ปุ๋ยผสมอัดแน่นด้วยแร่ธาตุนานาชนิด ปุ๋ยแท้ ปุ๋ยคุณภาพ เป็นมิตรกับธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

##### พันธกิจ

- มุ่งเน้นให้ความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้องในการใช้ปุ๋ยเคมี
- สนับสนุนการใช้ปุ๋ยมั่งกราบคาบ “อนุภาพกลับดิน ดอกผลทันใจ”
- ให้คำแนะนำในการเลือกสินค้าเพื่อจะได้เกิดประโยชน์สูงสุดกับเกษตรกรและที่สำคัญช่วยลดต้นทุน

##### เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะขยายตัวแทนจำหน่ายครอบคลุมลูกค้าในภาคกลาง โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักในพื้นที่ 4 จังหวัด ปทุมธานี นครนายก ฉะเชิงเทรา และปราจีนบุรี เป็นหลัก โดยภายใน 5 ปีแรก ทางบริษัทฯ ต้องการส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share) อยู่ที่ 7.81% ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

### เป้าหมายทางการตลาด

ทางบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งในใจของลูกค้าคือ เป็นปุ๋ยคุณภาพดีมีแร่ธาตุอาหารครบในราคาที่เข้าถึงง่าย โดยวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเข้าหากลุ่มลูกค้ารายย่อยในการช่วยพัฒนาความรู้ความเข้าใจ ตลอดจนการแก้ไขปัญหาให้ตรงจุดเพื่อมุ่งเน้นผลผลิตที่เพิ่มขึ้น เป็นการพัฒนาด้วยการก้าวไปด้วยกัน ทั้งผู้ใช้และผู้ประกอบการ ด้วยกลยุทธ์การสร้างประสบการณ์ร่วมกัน

### ตราสินค้า



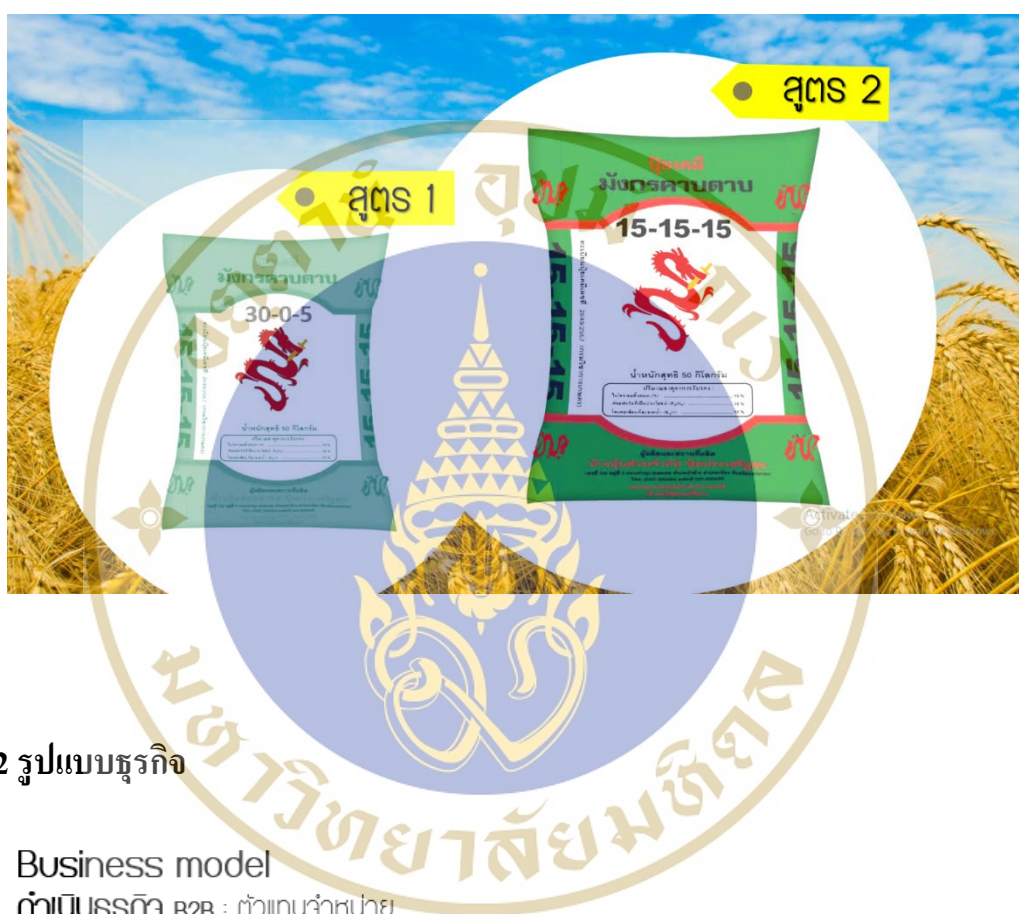
ภาพที่ 2.1 ตรามังกรคาบ

มังกรคาบดาบในประเทศจีนคนโบราณมีความเชื่อกันว่ามังกรคือสัตว์ที่ทรงพลังและศักดิ์สิทธิ์แห่งฟ้าและดินได้รับการกล่าวกันว่ามีความเป็นมิตร มากกว่าความร้ายกาจเป็นสัญลักษณ์ที่นำมาซึ่งความสุข และความอุดมสมบูรณ์ของบ้านเมือง พบได้ในแม่น้ำและทะเลสาบขอบที่จะอยู่ท่ามกลางสายฝน มังกรได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้สร้างกฎแห่งความใจบุญ และเป็นสิ่งที่เสริมสร้างความมั่นใจและความเชื่อมั่นให้แก่กษัตริย์ในราชวงศ์ กษัตริย์จะนั่งบนบัลลังก์มังกร เดินทางโดยเรือมังกร เสวยอาหารบน โต๊ะมังกร และบรรทมบนเตียงมังกร เป็นต้น ส่วน กริยา “คาบดาบ” ดาบแสดงถึง อัสวิน ชัยชนะ

สีเขียว บ่งบอกถึงความเจริญเติบโต

สีฟ้า แสดงถึงความปลอดภัย

แบรนด์ ตรามังกรคาบดาบ จึงเป็นตราสินค้าที่มีความหมายในเชิงแง่มุมบวก แสดงถึงความยิ่งใหญ่เสริมสร้างความมั่นใจ และข้อดีของการใช้ชื่อแบรนด์เป็นสัตว์ก็คือ ช่วยให้ผู้ใช้จ่ายจำแบรนด์ได้รวดเร็วและง่ายมากขึ้นโดยผลิตภัณฑ์มี 2 สูตรดังนี้



## 2.2 รูปแบบธุรกิจ

Business model

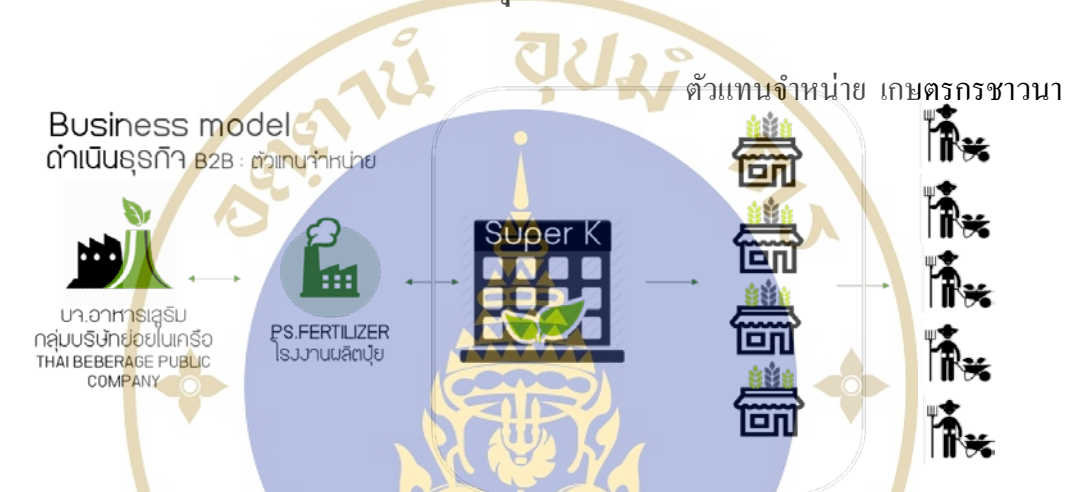
ดำเนินธุรกิจ B2B : ตัวแทนจำหน่าย



ภาพที่ 2.2 รูปแบบธุรกิจบริษัทแบบ Business to Business

รูปแบบธุรกิจของบริษัทจะเป็นลักษณะ Business to Business หรือ B2B โดยเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีสำหรับนาข้าวภาคกลางให้กับตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่ 4 จังหวัด ปทุมธานี นครนายก ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา โดยมุ่งเน้นการลดต้นทุนการปลูกข้าวเร่งปริมาณผลผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มโอกาสในการทำกำไรทั้งตัวแทนจำหน่ายให้มากขึ้นและชาวนาสามารถลดต้นทุนการปลูกข้าวและได้ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นได้

### 2.3 ลักษณะการบริการและรายละเอียดธุรกิจ



ภาพที่ 2.3 รูปแบบธุรกิจและบริการ

บริษัทฯ ดำเนินการจัดจำหน่ายปุ๋ยเคมีสำหรับนาข้าว โดยมีกระบวนการดังนี้

- ชาวนาสามารถสั่งซื้อปุ๋ยได้จากตัวแทนร้านค้าปุ๋ย ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของทางบริษัท
- ร้านค้าปุ๋ยสามารถสั่งซื้อปุ๋ยกับทางบริษัทฯ ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น ตัวแทน โทรศัพท์ เว็บไซต์
- ทางบริษัทฯ ดำเนินการส่ง โรงงานผลิตปุ๋ย เพื่อดำเนินการผลิต และจัดส่งตามคำสั่งซื้อของร้านค้าปุ๋ย
- โรงงานดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อและสามารถจัดส่งถึงร้านค้าปุ๋ย ได้ภายใน 1 - 3 วัน หลังจากได้รับคำสั่งซื้อ



## 2.4. คุณค่าที่จะได้รับการสินค้าและบริการ

ทางบริษัทฯ สามารถมอบคุณค่าให้แก่ร้านค้าป๊วยและชาวนา ได้ดังนี้

### 2.4.1 คุณค่าแก่ผู้ประกอบการผลิตป๊วย

ลดต้นทุนการผลิต: ด้วยวัตถุดิบของเหลือจากธรรมชาติที่มากกว่าหลายพันตันต่อเดือนนำมาผลิต จึงทำให้ต้นทุนการผลิตมีราคาต่ำลงไม่จำเป็นต้องพึ่งแม่ป๊วยจากต่างประเทศ ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ในส่วน ของ K (โพแทสเซียม) ดังนั้นจึงสามารถควบคุมราคาต้นทุนได้

### 2.4.2 คุณค่าที่ส่งมอบให้กับร้านค้าป๊วย

เพิ่มกำไรจากการขาย: ร้านค้าป๊วยได้ส่วนแบ่งทางการตลาดจากการขายป๊วยเพิ่มขึ้นถึง 10.12%

### 2.4.3 คุณค่าที่ส่งมอบให้กับชาวนา

ลดต้นทุนการเพาะปลูก: ชาวนาจะได้ป๊วยที่มีคุณภาพดี ราคาต่ำกว่าป๊วยนำเข้า 100 % สามารถช่วยในการประหยัดต้นทุนของการเพาะปลูกข้าว ผลผลิตที่สูงขึ้น ทำให้ชาวนามีรายได้เพิ่มขึ้น

ธาตุอาหารครบครัน: ประกอบด้วย ธาตุอาหารหลัก ธาตุอาหารรอง และธาตุอาหารเสริม ในปี 1 กระสอบ ทำให้ได้ผลผลิตที่สูง

### บทที่ 3

#### การบริหารและการจัดการองค์กร

##### 3.1 รายละเอียดผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

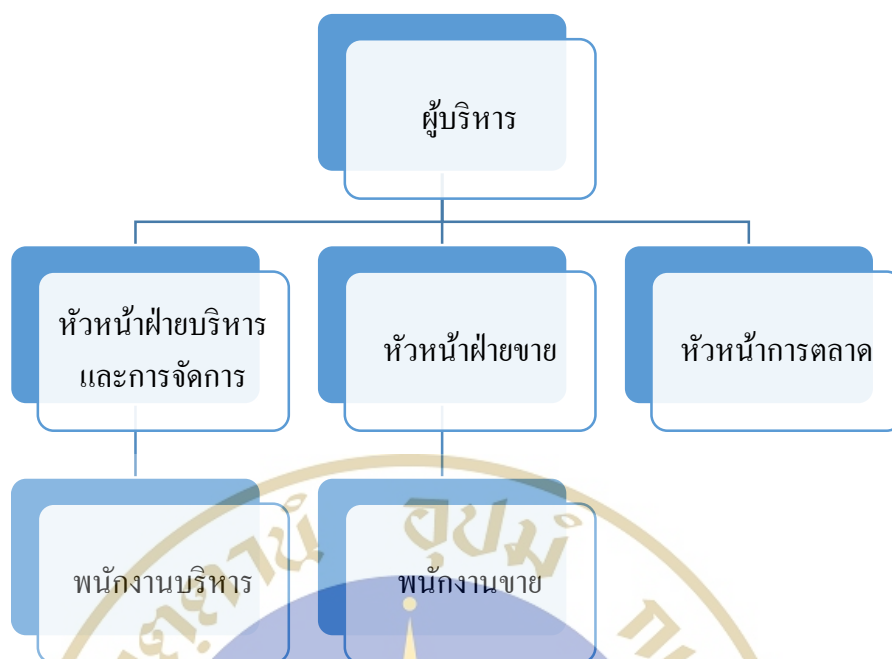
ซูเปอร์เค จัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยมีเงินจากผู้ถือหุ้น 3 คน เป็นจำนวน 1,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 100,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท ดังรายละเอียดคณะกรรมการบริหารและผู้ถือหุ้น ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 รายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	อรนิภา ตันประเสริฐ	48,000	48%	480,000 บาท
2	ศุจินตรา ไทยรัตนกุล	26,000	26%	260,000 บาท
3	พัชรพิมลภักดิ์ วีระณรงค์	26,000	26%	260,000 บาท
	รวม	100,000	100%	1,000,000 บาท

##### 3.2 โครงสร้างองค์กร

ในการดำเนินงาน บริษัทฯ ได้ทำโครงสร้างองค์กร แบ่งออกเป็น 3 ฝ่ายหลัก ได้แก่ ฝ่ายปฏิบัติการ ฝ่ายการตลาด และฝ่ายขาย โดยแยกตามเขตพื้นที่การจำหน่าย 3 พื้นที่ ได้แก่ พื้นที่ปทุมธานี, พื้นที่ฉะเชิงเทรา และพื้นที่ นครนายก-ปราจีนบุรี โดยฝ่ายปฏิบัติการประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ และเจ้าหน้าที่ธุรการ ฝ่ายการตลาดประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายการตลาด ฝ่ายขายประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายขาย และพนักงานขาย ดังภาพที่ 3.1 และหน้าที่ตามตารางที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 แผนภาพโครงสร้างองค์กร

ตารางที่ 3.2 ตารางแสดงหน้าที่ของแต่ละตำแหน่ง

ตำแหน่ง	หน้าที่	เงินเดือน (บาท/เดือน)
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ1	ดูแลรับผิดชอบการขาย 2 จังหวัดคือ นครนายก และ ปราจีนบุรี	25,000
	ดูแลความเรียบร้อยในสำนักงาน	
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ2	ดูแลรับผิดชอบการขายในจังหวัด ฉะเชิงเทรา	20,000
	วางกลยุทธ์ด้านการตลาด	
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ3	ดูแลรับผิดชอบการขายในจังหวัดปทุมธานี	20,000
	วางกลยุทธ์ด้านการขาย	
พนักงานธุรการ	ดูแลด้านเอกสารต่างๆ ภายในสำนักงาน	10,000
พนักงานขาย	ขยายฐานลูกค้าและดูแลลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุด	10,000

รวมอัตรากำลังการทำงานทั้งหมด เป็นจำนวน 7 คน โดยมีแผนการรับคนในแต่ละปี ดังตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 ตารางแสดงจำนวนพนักงานในการปฏิบัติงานต่อปี

จำนวนพนักงานในการปฏิบัติงาน ต่อปี					หน่วย:คน
ตำแหน่ง	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
CEO Territory manager1	1	1	1	1	1
Territory manager2	1	1	1	1	1
Territory manager3	1	1	1	1	1
พนักงานขาย	-	1	2	3	3
พนักงานธุรการ	-	-	1	1	1

### 3.3 การบริหารองค์กรธุรกิจ

#### 3.3.1 คุณสมบัติพนักงาน

##### ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ (Operation Manager)

- การศึกษาขั้นต่ำระดับปริญญาตรีขึ้นไปด้านการตลาด หรือเกี่ยวข้อง
- มีความรับผิดชอบ อุดมทุน มีความเป็นระเบียบ
- สามารถในการใช้ Application และคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้เป็นอย่างดี

##### ผู้จัดการฝ่ายการตลาด (Marketing Manager)

- การศึกษาขั้นต่ำระดับปริญญาตรีขึ้นไปด้านการตลาด หรือเกี่ยวข้อง
- มีความรับผิดชอบ อุดมทุน เป็นผู้ใหญ่มิมีมนุษยสัมพันธ์ดี
- สามารถในการใช้ Application และคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้เป็นอย่างดี
- มีความสร้างสรรค์ สามารถหาแนวทางใหม่ ๆ ทางการตลาดได้
- มีความเข้าใจในด้านการตลาดด้านสินค้าเกษตรเป็นอย่างดี
- มีประสบการณ์การทำงานด้านการตลาดอย่างน้อย 3 ปี

### ผู้จัดการฝ่ายขาย (Sale Manager)

- การศึกษาขั้นต่ำระดับปริญญาตรีขึ้นไป
- มีประสบการณ์ในการจัดการการขาย อย่างน้อย 3 ปี
- มีทักษะและความสามารถในการเป็นผู้นำและบริหารจัดการทีมขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ประสิทธิภาพ

- มีความสามารถในการติดต่อลูกค้าและผู้แทนจำหน่าย
- มีทักษะการสื่อสารและการเจรจาต่อรองระดับดี
- วางแผนกลยุทธ์และการคิดอย่างเป็นระบบ
- คู่แข่งกับระบบ CRM สามารถเดินทางต่างจังหวัดได้
- สามารถในการใช้ Application และคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้เป็นอย่างดี

### ผู้จัดการเขตพื้นที่ (Territory Manager)

- การศึกษาขั้นต่ำระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- รู้จักพื้นที่ และลูกค้าในพื้นที่เป็นอย่างดี
- สามารถวางแผนวิเคราะห์ลูกค้าในพื้นที่ได้เป็นอย่างดี

### พนักงานธุรการ (Administrator)

- การศึกษาขั้นต่ำปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
- มีความใฝ่รู้ ละเอียดรอบคอบและมีความรับผิดชอบ
- มีความสามารถในการสื่อสารและติดต่อประสานงานได้
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์พื้นฐานเป็นอย่างดี

### พนักงานขาย (Sale)

- มีความกระตือรือร้นในหน้าที่
- มีมนุษยสัมพันธ์ดีสามารถติดต่อประสานงานได้
- มีทักษะการสื่อสารและการเจรจาต่อรองระดับดี
- มีความสร้างสรรค์สามารถตอบคำถามหรืออธิบายข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า

#### เข้าใจได้ง่าย

## บทที่ 4

### แผนการดำเนินงาน

#### 4.1 ทำเลที่ตั้ง

สถานที่ตั้งของบริษัทฯ ตั้งอยู่ 109/2 หมู่ 8 ตำบลท่าช้าง อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก 26000 สำนักงานมีรูปแบบ โฮมออฟฟิศ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานสำหรับ การจัดการบริหารและงานเอกสาร งานประชุมวางแผนงานเท่านั้น โดยมีเกณฑ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งสำนักงาน คือ ความสะดวกสบาย และความเป็นศูนย์กลางในการติดต่อลูกค้า และเป็นสถานที่ใกล้กับ บริษัท พี.เอส.เฟอร์ดีไลเซอร์ ซึ่งเป็นบริษัทคู่ค้าหลัก ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงเลือกทำเลที่ตั้งสำนักงานในเขต จังหวัดนครนายก ที่สะดวกต่อการคมนาคม ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

พื้นที่ใช้สอยของบริษัทฯ ทั้งหมด 48 ตารางเมตร โดยสถานที่มีการออกแบบเพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งาน 2 ส่วนหลัก คือ สถานที่สำหรับพนักงานประจำออฟฟิศ และสถานที่สำหรับประชุมงาน



ภาพที่ 4.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งสำนักงาน



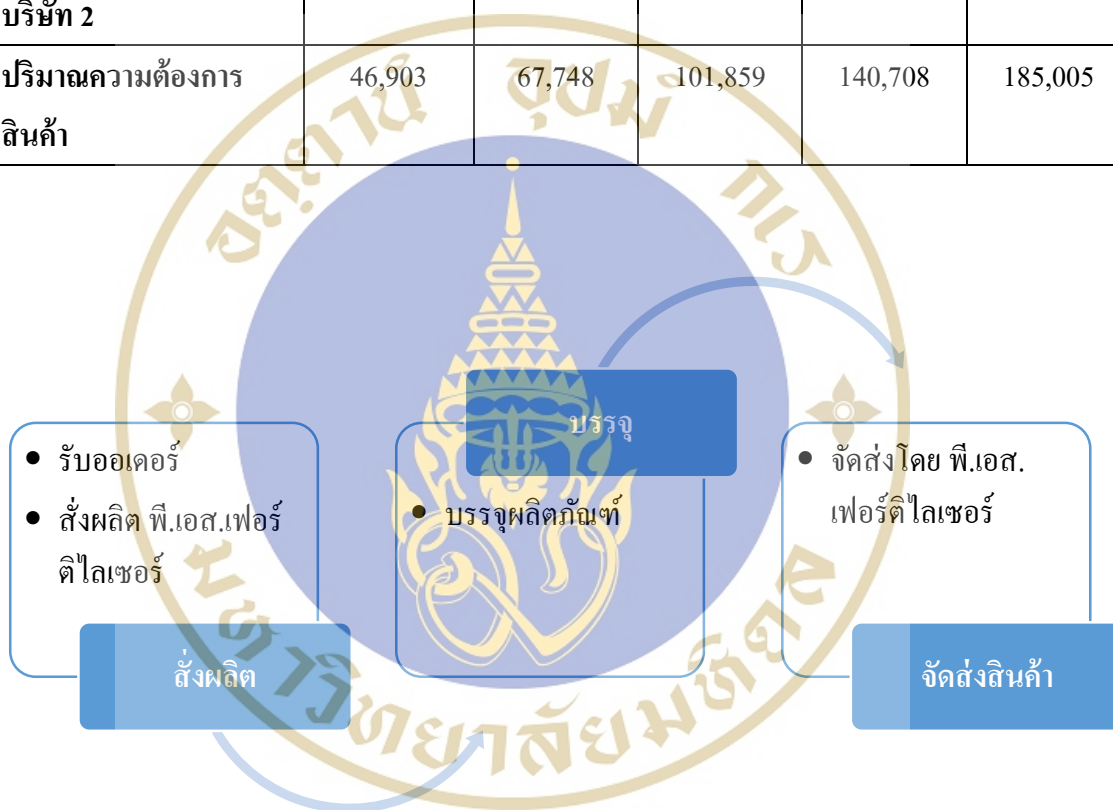
ภาพที่ 4.2 แสดงการออกแบบสำนักงาน

#### 4.2 การวางแผนด้านกำลังการผลิต

จากการศึกษาตลาดที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 4 พบว่า ทางบริษัทหุ้นส่วนจะเป็นผู้ผลิตสินค้า และจัดส่งไปยังร้านค้าตามระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยมีการเซ็นสัญญาเป็นหนังสือสัญญาข้อตกลงต่อกันจะรับผิดชอบหากมีการจัดส่งสินค้าไม่ทันเวลาหรือสินค้าขาดช่วง โดยโรงงานที่ทำการรับจ้างผลิตปุ๋ยมังกรคาบดาบ มีกำลังผลิตที่จะสามารถผลิตปุ๋ยมังกรคาบดาบได้ 20,000 กระสอบต่อเดือน หรือ 1,000 ตันต่อเดือน ดังนั้นจากประมาณการขายในช่วง 3 ปีแรกของบริษัท บริษัทคาดการณ์ว่าน่าจะจะไม่เกิดของขาดเกิดขึ้น และในช่วง 3 ปีหลัง หากมียอดขายเพิ่มขึ้นตามการคาดการณ์ ทางบริษัท ฯ ก็ยังมีบริษัทผลิตปุ๋ยแห่งที่ 2 ที่สามารถรองรับการปริมาณความต้องการสินค้าที่เพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงการวางแผนกำลังการผลิต

หน่วย : กระสอบ					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการผลิตสูงสุด บริษัท 1	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ปริมาณการผลิตสูงสุด บริษัท 2				120,000	120,000
ปริมาณความต้องการ สินค้า	46,903	67,748	101,859	140,708	185,005



ภาพที่ 4.3 แสดงขั้นตอนการผลิต ตั้งแต่รับออเดอร์ลูกค้า จนถึงการจัดส่งสินค้า

กระบวนการข้างต้นนี้เป็นกระบวนการที่ทำให้ได้มาซึ่งรายได้ นั่นคือ กระบวนการผลิต และกระบวนการขาย แต่นอกจากนี้ยังมีกระบวนการอื่น ๆ ที่ทำคู่ขนานไปด้วยเพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย เช่น การทำการตลาด การติดต่อลูกค้าต่าง ๆ เพื่อกระจายสินค้า รวมถึงกระบวนการทางการเงิน ซึ่งเหล่านี้ล้วนเป็นกระบวนการที่ส่งเสริมทางด้านการผลิตทั้งสิ้น



### 4.3 กระบวนการดำเนินงาน

กิจกรรมแรกเข้า	กิจกรรมระหว่างให้บริการ	กิจกรรมเมื่อออก
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงสำรวจตลาดคู่แข่งและกลุ่มเป้าหมาย</li> <li>• ออกแบบผลิตภัณฑ์</li> <li>• ก่อตั้งบริษัท</li> <li>• รับสมัครพนักงาน</li> <li>• วางแผนการตลาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การตรวจสอบสภาพดินสำหรับร้านค้า</li> <li>• การให้ข้อมูลร้านค้าและวางสินค้าทดลอง</li> <li>• ขั้นตอนการผลิตและควบคุมการผลิต</li> <li>• จัดส่งสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การส่งหลักฐานการส่งสินค้า</li> <li>• ลูกค้าสัมพันธ์</li> <li>• การตรวจสอบและพัฒนาสินค้า</li> </ul>

ภาพที่ 4.4 แสดงกระบวนการดำเนินงานแรกเข้า, ระหว่างให้บริการ และออกบริการ

#### 4.3.1 กิจกรรมแรกเข้า

##### 4.3.1.1 การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Research and Development)

**การวิจัย (Research):** หลังจากวิเคราะห์โอกาสปัญหาและความต้องการและความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจแล้วจึงเข้าสู่ขั้นตอนของการสร้างกรอบความคิดของผลิตภัณฑ์ (Product Concept) โดยมีการสำรวจตลาด (Market Survey) วิเคราะห์คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม สัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มเป้าหมาย (In-depth interview) จนได้แนวคิดของผลิตภัณฑ์ (Product Concept) จึงเริ่มเข้าสู่กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

**การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development):** บริษัทฯ ได้ข้อสรุปของผลิตภัณฑ์คือปุ๋ยมังกรคาบดาบ ปุ๋ยเคมีสำหรับนาข้าว ที่อัดแน่นด้วยแร่ธาตุอาหารหลัก อาหารรอง และอาหารเสริม จากวัตถุดิบกากเหล้าธรรมชาติที่สามารถที่จะช่วยเสริมคุณภาพการทำงานของปุ๋ยเคมี และช่วยเพิ่มกำไรให้ร้านค้าและลดต้นทุนให้กับเกษตรกรชาวนาซึ่งประกอบไปด้วย 2 สูตร คือ 30-0-0 และ 15-15-15 โดยบริษัทฯ ได้แบ่งหน้าที่บุคลากรทั้งหมดออกเป็น 2 ฝ่ายดังนี้ ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ และฝ่ายออกแบบบรรจุภัณฑ์ รายละเอียดมีดังนี้

#### 4.3.1.3 ออกแบบผลิตภัณฑ์ (Packaging Design)

บริษัทฯ มีพันธมิตรธุรกิจกับบริษัทฯ เร็กซ์แซคเวอร์เท็กซ์ จำกัด ซึ่งมีบริการออกแบบผลิตภัณฑ์และพิมพ์แพ็คเกจกระดาษได้หลายชนิดนอกจากนี้ ทางบริษัทยังรับผลิตกระดาษในปริมาณขึ้น เหมาะกับการเริ่มธุรกิจขนาดย่อมคือพิมพ์ปริมาณไม่มากและต้นทุนไม่สูงในขั้นตอนนี้หัวหน้าฝ่ายการตลาดจะร่วมงานกับบริษัท เร็กซ์แซคเวอร์เท็กซ์ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และวางแผนการขึ้นตอนสั่งผลิตงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

#### 4.3.1.4 ก่อตั้งบริษัท (Company Formation)

ขั้นตอนในการจดทะเบียนบริษัทผ่านออนไลน์มีทั้งหมด 5 ขั้นตอนดังนี้

1. จองชื่อบริษัทฯ
2. เตรียมข้อมูลต่าง ๆ ให้พร้อมเพื่อจดทะเบียนนิติบุคคลออนไลน์
3. นายทะเบียนตรวจสอบ
4. เตรียมเอกสารเพิ่มเติมและพิมพ์แบบฟอร์มที่ผ่านการตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว
5. นำไปจดทะเบียนที่สำนักพัฒนาธุรกิจการค้าเขต

ระยะเวลาที่ใช้ในการจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทฯ ประมาณ 30 วัน ขึ้นอยู่กับ การเตรียมเอกสารและการตรวจสอบจากนายทะเบียน

#### 4.3.1.5 การรับสมัครพนักงาน (Recruitment)

หลังจากมีการประชุมผู้ถือหุ้นหลัก 3 คน ในการแบ่งหน้าที่บริษัทฯ จำเป็นต้องมีพนักงาน โดยตำแหน่งที่ทางบริษัทฯ ต้องการคือพนักงานฝ่ายบริหารจัดการ (Administrative), พนักงานฝ่ายขาย (Salesperson) โดยรายละเอียดคุณสมบัติและจำนวนพนักงานจะอยู่ในหัวข้อการบริหารและการจัดการองค์กรซึ่งเมื่อได้พนักงานตามคุณสมบัติที่หัวหน้าฝ่ายแต่ละฝ่ายต้องการแล้วขั้นตอนต่อไปคือการแนะนำกฎระเบียบและอบรมงานในส่วนที่รับผิดชอบ เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างพนักงานและบริษัทให้ตรงกัน

#### 4.3.1.6 การวางแผนการตลาด (Marketing Plan)

ขั้นตอนการวางแผนการตลาดเกิดขึ้นหลังจากสรุปแนวคิดของผลิตภัณฑ์ โดยหัวหน้าฝ่ายการตลาดมีหน้าที่รับผิดชอบการวางแผนการตลาดผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งกลุ่มลูกค้าหลัก (ร้านค้า) และกลุ่มลูกค้ารอง (ชาวนา) ให้ได้ตามเป้าหมายและงบประมาณของบริษัทฯ ในแต่ละปี โดยการตลาดในแต่ละรูปแบบจะมีการวางแผนเป้าหมายในการสร้างยอดขายอย่างชัดเจนซึ่งพนักงานขาย จำเป็นต้องมีการประชุมกับฝ่ายการตลาดทุกเดือน จุดประสงค์เพื่อเสนอแนะให้แผนการตลาดและแผนการขายสอดคล้องกันตามเป้าหมายยอดขายแต่ละเดือน

สรุปแผนการดำเนินงานกิจกรรมแรกเข้าใช้ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน โดยส่วนของการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ใช้เวลานานที่สุดรองลงมาคือส่วนของการวางแผนการดำเนินงานไม่ว่าจะเป็นการติดต่อพันธมิตรทางธุรกิจและการวางแผนยอดขายและแผนการตลาด

### 4.3.2 กิจกรรมระหว่างการใช้บริการ

#### 4.3.2.1 การให้ข้อมูลร้านค้าและวางสินค้าทดลอง

ลูกค้าสอบถามสินค้า ผ่านพนักงานขายหรือ Lind@ โดยจะมี Admin หรือพนักงานฝ่ายบริหาร คอยรับบริการ พนักงานขายจะให้ข้อมูลลูกค้าถึงข้อมูลปุ๋ยมังกรคาบดาบ หากลูกค้ามีความสนใจ ทางบริษัทฯ ยินดีให้สินค้าทดลองแก่ร้านค้านั้น ๆ

#### 4.3.2.2 การตรวจสอบสภาพดินสำหรับร้านค้า

พนักงานขาย จะเป็นผู้เก็บดินตัวอย่างในพื้นที่นาข้าว เพื่อทำการตรวจสอบสภาพดินให้กับร้านค้าดินตัวอย่างจะถูกนำส่งตรวจที่ห้องทดลองของบริษัท พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ เพื่อทดสอบหาค่าความสมบูรณ์ ใช้เวลาในการตรวจ 3 วัน เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงความสมบูรณ์ของดินและแนะนำวิธีปรับปรุงแก้ไข

#### 4.3.2.3 ขั้นตอนการสั่งผลิตและควบคุมการผลิต

พนักงานขายรวบรวมข้อมูลตั้งชื่อของลูกค้า และข้อมูลนี้เข้าบริษัทฯ พนักงานฝ่าย Operation รับข้อมูลออเดอร์และประสานงานกับ บริษัท พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ เพื่อทำการผลิต หลังจากบริษัท พี.เอส. เฟอर्टิไลเซอร์ ผลิตเสร็จแล้วทางบริษัทจะเป็นผู้ตรวจสอบบรรจุสินปุ๋ยมังกรคาบดาบ และจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า

#### 4.3.2.4 จัดส่งสินค้า

การจัดส่งสินค้า ทางบริษัท พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ จะเป็นผู้ส่งสินค้าให้กับร้านค้าปลายทาง โดยจะทำการแจ้งวันและเวลาส่งของกับพนักงานฝ่ายบริหารและจัดการของบริษัท ซุปเปอร์เค ซึ่งทางบริษัทฯ จะแจ้งทางฝั่งลูกค้าอีกครั้งก่อนการส่ง เพื่อป้องกันความผิดพลาด

### 4.3.3 กิจกรรมเมื่อออก

#### 4.3.3.1 การส่งหลักฐาน

การส่งหลักฐานจะจัดทำโดยพนักงานฝ่ายบริหารจัดทำเอกสารหลักฐานสำหรับบริษัท และจัดทำเอกสารการชำระเงินให้กับลูกค้าส่วนการจัดส่งสินค้าจะทำทาง พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ จะเป็นผู้จัดส่งให้แก่ร้านค้าปลายทางตามที่ทาง ซุปเปอร์เค ได้แจ้งไว้

#### 4.3.3.1 ลูกค้าสัมพันธ์

พนักงานฝ่ายบริหารจัดการ ทำการแจ้งวันและเวลาส่งของให้กับลูกค้า เพื่อป้องกันการ สอบถามความพึงพอใจและปัญหาที่ลูกค้าพบเจอ รวมถึงสอบถาม Feedback จากการใช้กับทางร้านค้า ถึงลูกค้าของทางร้าน

#### 4.3.3.2 การตรวจสอบและพัฒนาสินค้า

กรณีหากสินค้ามีปัญหา เช่น ถุงรั่ว ถุงขาด ถุงแตก หรือปัญหาความชื้นที่ทำให้บูยเป็นก้อน ซึ่งปัญหาเหล่านี้อาจเกิดจาก ลาก แบก ยก ซึ่งกรณีนี้สามารถส่งคืนให้กับบริษัทได้ และปัญหาอื่นทางบริษัทจะรับฟังและหาแนวทางป้องกันปรับปรุงเพื่อให้เกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด



## บทที่ 5

### สมมุติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### 5.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

บริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มปริมาณการการขายในฐานะลูกค้าเดิมในทุกๆปีเพื่อรองรับส่วนแบ่งทางการตลาดที่คาดการณ์ว่าจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นในการตั้งสำนักงานในปีแรกมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด เป็นจำนวนเงินลงทุนประมาณ 1,804,932 บาท การขยายสำนักงานและจัดซื้อเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงานเพิ่มเติมในปีที่ 3 เพื่อรองรับการจัดจ้างพนักงานเพิ่มเติม ซึ่งสามารถใช้เงินจากกำไรสะสมของธุรกิจมาดำเนินการได้ โดยที่ไม่จำเป็นต้องกู้เงินเพิ่ม

บริษัทฯ มีแหล่งใช้ไปของเงินทุนของกิจการดังที่แสดงในตารางที่ 5.1 และสัดส่วนการลงทุนในทรัพย์สิน ตารางที่ 5.2 และรายละเอียดในตารางที่ 5.3 - 5.6

#### ตารางที่ 5.1 ที่มาของเงินลงทุนในโครงการ ปีที่ 1

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-
สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	-
เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-
ยานพาหนะ	350,000	350,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	-	200,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	150,000	150,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	1,004,932	1,004,932	-
รวม	1,804,932	1,604,932	200,000

ตารางที่ 5.2 การใช้ไปของเงินทุนและการลงทุนในทรัพย์สินในปีแรก

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	0.00%	0.0%	0.0%
สิ่งปลูกสร้าง	5.54%	100.0%	0.0%
เครื่องจักรอุปกรณ์	0.00%	0.0%	0.0%
ยานพาหนะ	19.39%	100.0%	0.0%
อุปกรณ์สำนักงาน	11.08%	0.0%	100.0%
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	8.31%	100.0%	0.0%
เงินทุนหมุนเวียน	55.68%	100.0%	0.0%
รวม	100.00%	88.9%	11.1%

ตารางที่ 5.3 รายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนสิ่งปลูกสร้างในปีแรก

รายการ	จำนวน/แห่ง	ราคา/หน่วย	รวม
การปรับปรุงตกแต่งอาคารใช้เป็นสำนักงาน	1	100,000	100,000
รวม			100,000

ตารางที่ 5.4 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในยานพาหนะในปีแรก

รายการ	จำนวน/คัน	ราคา/หน่วย	รวม
รถยนต์ TOYOTA ULTIS รุ่น NGV ปี 2013	1	350,000	350,000
รวม			350,000

ตารางที่ 5.5 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในอุปกรณ์สำนักงานในปีแรก

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ห้องประชุม (6 ที่นั่ง)	1	25,000	25,000
โต๊ะ-เก้าอี้ทำงาน (1 ที่นั่ง)	4	4,990	19,960
คอมพิวเตอร์	2	20,000	40,000
โทรศัพท์ที่สำนักงาน+Internet	1	2,000	2,000
Canon Printer	1	2,500	2,500
ชุดครัวขนาดเล็ก รุ่น Sunnerstar (Full Set)	1	8,990	8,990
โต๊ะรับแขก	1	17,990	17,990
อื่นๆ			83,560
รวม			200,000

ตารางที่ 5.6 รายละเอียดการใช้เงินลงทุนในค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานในปีแรก

			หน่วย: บาท
รายการ	จำนวน	ราคา	รวม
ประมาณค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานทั้งหมด	-	150,000	150,000
			150,000

## 5.2 ที่มาของรายได้

### 5.2.1 รายได้จากการขายสินค้า

รายได้ของบริษัทฯ มาจากการขายปุ๋ยเคมีมีังครคาบดาบสำหรับเกษตรกรนาข้าว ผ่านร้านค้าเกษตร โดยมีราคา ดังนี้

### ตารางที่ 5.7 ราคาสินค้า

หน่วย: บาท			
สินค้า	ราคาส่ง	ราคาขาย	สัดส่วน
ปุ๋ยมั่งกรคาบดาบสูตร 1	450	500	40%
ปุ๋ยมั่งกรคาบดาบสูตร 2	690	750	60%
รวม	1,140	1,250	100%

ซึ่งราคาตามตารางข้างต้นเป็นการตั้งราคาโดยใช้กลยุทธ์ Value Based, Competitor Based และ Customer Based pricing ทำแบบสอบถามเรื่องราคากับร้านค้าและเกษตรกรนาข้าวเพื่อดีกรอบหาราคาที่ลูกค้ายินดีจะจ่าย

### ตารางที่ 5.8 ความสามารถในการขายสูงสุด

หน่วย: กระสอบ					
การคาดการณ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ส่วนแบ่งทางการตลาด (%)	1.89%	2.86%	4.30%	5.94%	7.81%
จำนวนขายต่อปี (กระสอบ)	46,903	67,748	101,859	140,708	185,005

ในปีแรกที่ดำเนินกิจการบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถรองรับส่วนแบ่งทางการตลาดได้ 1.89% จากขนาดตลาดปุ๋ยใน 4 จังหวัด จำนวน 2,368,820 กระสอบ/ปี ซึ่งคิดเป็นจำนวนการขายทั้งหมด 46,903 กระสอบในปีแรก และจะเพิ่มขึ้นเท่าตัวในปีต่อ ๆ มา จนกระทั่งถึง 5 ปี ทางบริษัทฯ จะมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 7.21% คิดเป็นจำนวนการขายทั้งหมด 170,792 กระสอบในปีที่ 5

### ตารางที่ 5.9 รายได้ต่อปี

หน่วย: บาท					
การคาดการณ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มั่งกรคาบดาบ สูตร 1	8,442,474	12,194,685	18,334,667	24,048,261	30,742,546
มั่งกรคาบดาบ สูตร 2	19,417,691	28,047,776	42,169,734	55,310,999	70,707,856



ตารางที่ 5.9 รายได้ต่อปี (ต่อ)

หน่วย: บาท					
การคาดการณ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวม	27,860,166	40,242,462	60,504,400	79,359,260	101,450,402
รายได้ต่อเดือน	2,321,680	3,353,538	5,042,033	6,613,272	8,454,200

5.2.2 การประมาณการต้นทุน

5.2.2.1 ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (Variable Cost)

ต้นทุนผันแปรของบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าจ้างผลิต, ค่าวัตถุดิบปุ๋ย และ กระจกอบ โดยมีต้นทุนต่อปี ตามตารางที่ 5.10 ทั้งนี้ ปุ๋ยมังกรคาบดาบ สูตร 1 และ สูตร 2 มีความแตกต่างทางต้นทุน โดยวัดจากสูตร ซึ่งสูตร 2 จะมีต้นทุนที่สูงกว่า สูตร 1 ทำให้ต้นทุนผันแปรของสินค้ามีต้นทุนที่ต่างกัน ตามตารางที่ 5.11 - 5.12

ตารางที่ 5.10 ประมาณการต้นทุนผันแปรต่อปี

ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยหน่วย: บาท					
ชื่อบริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปุ๋ยสูตร 1	5,881,591	8,495,631	12,773,151	16,753,622	21,417,307
ปุ๋ยสูตร 2	14,028,578	20,263,502	30,466,105	39,960,193	51,083,864
ต้นทุนผันแปรต่อปี	19,910,169	28,759,133	43,239,256	56,713,815	72,501,171
เฉลี่ยต้นทุนผันแปรต่อเดือน	1,659,181	2,396,594	3,603,271	4,726,151	6,041,764
เฉลี่ยต่อหน่วย	424.50	424.50	424.50	424.50	424.50

ตารางที่ 5.11 ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วย สูตร 1

ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วย		หน่วย: บาท
ต้นทุนวัตถุดิบ 2	เฉลี่ย บาท/กระสอบ	
ค่าปุ๋ย	265.0	
ค่ากระสอบถุงใน	8.5	
ค่าผลิต	40.0	
รวม	313.50	

ตารางที่ 5.12 ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยสูตร 2

ต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยหน่วย: บาท		เฉลี่ย บาท/กระสอบ
ต้นทุนวัตถุดิบ 2	เฉลี่ย บาท/กระสอบ	
ค่าปุ๋ย	450.0	
ค่ากระสอบถุงใน	8.5	
ค่าผลิต	40.0	
รวม	498.50	

#### 5.2.2.2 ต้นทุนคงที่ (Fix Cost)

ต้นทุนคงที่คำนวณจากค่าใช้จ่าย 3 ด้านประกอบ ด้วยค่าแรงในการขายและบริหาร (เงินเดือนประจำ) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารและค่าใช้จ่ายทางการตลาด โดยประมาณการค่าจ้างแรงงานพนักงานและผู้บริหารรวมทั้งหมด 3 คนในปีแรก โดยในแต่ละปีบุคลากรทุกคนของบริษัทฯ จะได้รับการขึ้นเงินเดือนประจำ 3% ซึ่งได้มีการแจกแจงรายละเอียดตามตารางที่ 5.13 - 5.16

ตารางที่ 5.13 แรงงานในการขาย

หน่วย : บาท										
ตำแหน่ง	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	จ.น	เงินเดือน	จ.น	เงินเดือน	จ.น	เงินเดือน	จ.น	เงินเดือน	จ.น	เงินเดือน
Administ rator	0	0	0	0	1	12,000	1	12,360	1	12,730
Sale	0	0	1	12,000	2	24,360	3	37,090	3	38,203
รวม	0		144,000		436,320		593,410		611,212	

ตารางที่ 5.14 แสดงแรงงานในการขายและบริหาร

หน่วย : บาท										
ตำแหน่ง	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	จ.น.	เงินเดือน	จ.น.	เงินเดือน	จ.น.	เงินเดือน	จ.น.	เงินเดือน	จ.น.	เงินเดือน
CEO										
Territory manager1	1	25,000	1	25,750	1	26,523	1	27,318	1	28,137.72
Territory manager2	1	20,000	1	20,600	1	21,218	1	21,854.54	1	22,510.18
Territory manager3	1	20,000	1	20,600	1	21,218	1	21,854.54	1	22,510.18
รวมต่อปี	780,000		803,400		827,502		852,327		877,897	

ตารางที่ 5.15 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าน้ำประปา	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าทำบัญชี	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าซ่อมรถ	-	-	10,000	10,000	10,000

ตารางที่ 5.15 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อ)

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำมัน	45,000	40,000	35,000	35,000	35,000
รวม	96,200	91,200	96,200	96,200	96,200

ตารางที่ 5.16 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด(รายละเอียดภาคผนวก ค)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	191,600	311,000	491,000	560,200	721,100
รวม	191,600	311,000	491,000	560,200	721,100

### 5.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ตารางที่ 5.17 ประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

หน่วย: บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ลูกหนี้การค้า	2,321,680	3,353,538	5,042,033	6,965,041	9,157,740
ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	2,321,680	1,031,858	1,688,495	1,923,008	2,192,698
เจ้าหนี้การค้า	1,659,181	2,396,594	3,603,271	4,977,542	6,544,546
เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	1,659,181	737,414	1,206,677	1,374,271	1,567,004
สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	33,223	47,988	72,150	99,668	131,045
สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	33,223	14,766	24,162	27,518	31,377
เงินทุนหมุนเวียน	695,722	1,004,932	1,510,912	2,087,167	2,744,238

#### 5.4 การประมาณการงบกำไรขาดทุน (Income Statement)

บริษัทฯ คาดว่าจะมีกำไรสุทธิในปีแรกของการดำเนินการเป็นจำนวนเงิน 5,468,719 บาท และเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปีต่อไปอันเป็นผลมาจากการขยายฐานลูกค้าเดิมในแต่ละปี

ตารางที่ 5.18 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	27,860,166	40,242,462	60,504,400	83,580,497	109,892,876
ต้นทุนผลิต					
- ต้นทุนผันแปร	19,910,169	28,759,133	43,239,256	59,730,507	78,534,555
- แรงงานในการผลิต	288,000	296,640	449,539	463,025	620,916
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	2,010	2,010	2,010	2,010	2,010
รวมต้นทุนขาย	20,210,179	29,067,783	43,700,805	60,205,542	79,167,482
กำไรขั้นต้น	7,649,987	11,174,679	16,803,595	23,374,955	30,725,395
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- ค่าแรงในการขายและบริหาร	780,000	803,400	827,502	852,327	877,897
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	191,600	311,000	491,000	560,200	721,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	96,200	111,200	116,200	116,200	116,200

ตารางที่ 5.18 ประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	1,207,800	1,365,600	1,574,702	1,668,727	1,855,097
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย และภาษีเงินได้	6,442,187	9,809,079	15,228,893	21,706,228	28,870,298
ดอกเบี้ยจ่าย	20,000	16,000	12,000	8,000	4,000
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	6,422,187	9,793,079	15,216,893	21,698,228	28,866,298
ภาษีเงินได้	963,328	1,958,616	3,043,379	4,339,646	5,773,260
กำไรสุทธิ	5,458,859	7,834,463	12,173,515	17,358,582	23,093,038

## 5.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.19 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	1,604,932	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	200,000	-	-	-	-
- รายได้	27,860,166	40,242,462	60,504,400	83,580,497	109,892,876
- เข้าหน้าการค้าที่ เพิ่มขึ้น	1,659,181	737,414	1,206,677	1,374,271	1,567,004
รวมแหล่งที่มา (ก.)	31,324,279	40,979,875	61,711,077	84,954,768	111,459,880
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนใน สินทรัพย์ถาวร	800,000	-	-	-	-

ตารางที่ 5.19 ประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	20,200,179	29,057,783	43,690,805	60,195,542	79,157,482
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,067,800	1,225,600	1,434,702	1,528,727	1,715,097
- ดอกเบี้ยจ่าย	20,000	16,000	12,000	8,000	4,000
- ภาษีเงินได้	963,328	1,958,616	3,043,379	4,339,646	5,773,260
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	2,321,680	1,031,858	1,688,495	1,923,008	2,192,698
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	33,223	14,766	24,162	27,518	31,377
- ชำระคืนเงินกู้	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	25,446,210	33,344,622	49,933,543	68,062,441	88,913,913
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	5,878,068	13,513,321	25,290,856	42,183,184
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	5,878,068	7,635,253	11,777,535	16,892,327	22,545,967
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	5,878,068	13,513,321	25,290,856	42,183,184	64,729,151

## 5.6 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 5.20 ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	6,097,517	13,624,782	25,247,210	41,918,047	64,243,640
- ลูกหนี้การค้า	2,321,680	3,353,538	5,042,033	6,965,041	9,157,740
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	414,795	599,149	900,818	1,244,386	1,636,137
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	8,833,993	17,577,469	31,190,061	50,127,474	75,037,516
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	-	-	-	-	-
- ยานพาหนะ	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	150,000	300,000	450,000	600,000	750,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	650,000	500,000	350,000	200,000	50,000



ตารางที่ 5.20 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมสินทรัพย์	9,483,993	18,077,469	31,540,061	50,327,474	75,087,516
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	1,659,181	2,396,594	3,603,271	4,977,542	6,544,546
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,659,181	2,396,594	3,603,271	4,977,542	6,544,546
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินทั้งหมด	1,659,181	2,396,594	3,603,271	4,977,542	6,544,546
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	2,156,093	2,156,093	2,156,093	2,156,093	2,156,093
- กำไรสะสม	5,468,719	13,324,782	25,580,696	42,993,839	66,186,877
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	7,624,812	15,480,875	27,736,789	45,149,932	68,342,970
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	9,283,993	17,877,469	31,340,061	50,127,474	74,887,516

## 5.7 การประเมินโครงการ

เมื่อนำการประมาณการงบกำไรขาดทุน และงบดุล มาใช้ในการประเมินกระแสเงินสดสุทธิ (Cash Flow Projection) จึงพบว่ามีโอกาสในการลงทุนที่ดี ให้สมมติฐาน Weighted Average Cost of Capital (WACC) หรือเรียกว่า “ต้นทุนทางการเงิน” เท่ากับร้อยละ 6.1 ประกอบด้วย

1. Cost of Debt (ต้นทุนทางการเงินของหนี้สิน) เท่ากับร้อยละ 0.9
2. Cost of Equity (ต้นทุนทางการเงินของผู้ถือหุ้น) เท่ากับร้อยละ 5.3

ผลตอบแทนการลงทุน จากการประมาณการโครงการในระยะเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจซูเปอร์เค จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 52,093,190 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 354.45% ในระยะเวลาดำเนินการ 4 เดือน โดยมีจุดคุ้มทุน (Break-Even) ในปีที่ 1 ควรจะได้รายได้ขั้นต่ำ 4,429,228 บาทต่อปี (369,102 บาทต่อเดือน) หรือคิดเป็นจำนวนหน่วยการให้บริการที่ 7,457 กระสอบต่อปี (621 กระสอบต่อเดือน)

## 5.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)

กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมายปัญหาอาจเกิดจากปริมาณยอดขายไม่เป็นไปตามคาดการณ์การประมาณการขนาดตลาด (Market Size) ที่สูงเกินไปส่งผลให้ปริมาณการขายลดน้อยลงโดยประมาณการอยู่ที่ 50% ของยอดขาย เมื่อเทียบกับสถานการณ์ปกติซึ่งเป็นระดับที่กิจการถือเงินสดไว้ต่ำที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ดังนี้

ตารางที่ 5.21 ปริมาณการคาดการณ์ส่วนแบ่งทางการตลาดกรณี Worst Case

หน่วย: บาท					
การคาดการณ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ส่วนแบ่งทางการตลาด (%)	1.89%	2.86%	4.30%	5.94%	7.81%
จำนวนขายต่อปี (กระสอบ)	23,451	33,874	50,930	70,354	92,502

จากตารางที่ 5.21 สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการโดยเมื่อพิจารณาตามประมาณการในกรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมายบริษัทฯ จะมีรายได้เท่ากับ 13,930,083 บาท ในปีแรกโดยในกรณี Worst Case โครงการฯ จะมีเงินลงทุน ดังตารางที่ 5.22

ตารางที่ 5.22 แสดงที่มาของเงินลงทุนในโครงการ กรณี Worst Case

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-
สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	-
เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-
ยานพาหนะ	350,000	350,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	-	200,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	150,000	150,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	526,460	526,460	-
รวม	1,326,460	1,126,460	200,000

ตารางที่ 5.23 งบกำไรขาดทุนกรณี Worst Case

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	13,930,083	20,121,231	30,252,200	41,790,249	54,946,438
<b>ต้นทุนผลิต</b>					
- ต้นทุนผันแปร	9,955,084	14,379,566	21,619,628	29,865,253	39,267,278
- แรงงานในการผลิต	288,000	296,640	449,539	463,025	620,916
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
- ค่าไสหุ้ยในการผลิต	2,010	22,010	22,010	22,010	22,010
รวมต้นทุนขาย	10,255,094	14,708,216	22,101,177	30,360,289	39,920,204
กำไรขั้นต้น	3,674,988	5,413,014	8,151,023	11,429,960	15,026,234
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
- ค่าแรงในการขายและบริหาร	780,000	803,400	827,502	852,327	877,897
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	200,000	300,000	400,000	500,000	600,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	96,200	91,200	96,200	96,200	96,200
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,216,200	1,334,600	1,463,702	1,588,527	1,714,097
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	2,458,788	4,078,414	6,687,321	9,841,433	13,312,137
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2,458,788	4,078,414	6,687,321	9,841,433	13,312,137
ภาษีเงินได้	368,818	815,683	1,337,464	1,968,287	2,662,427
กำไรสุทธิ	2,089,970	3,262,731	5,349,857	7,873,146	10,649,710

ตารางที่ 5.24 งบกระแสเงินสดกรณี Worst Case

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	1,378,046	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	200,000	-	-	-	-
- รายได้	13,930,083	20,121,231	30,252,200	41,790,249	54,946,438
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	829,590	368,707	603,338	687,135	783,502
รวมแหล่งที่มา (ก.)	16,337,719	20,489,938	30,855,539	42,477,384	55,729,940
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	800,000	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	10,245,094	14,698,216	22,091,177	30,350,289	39,910,204
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,076,200	1,194,600	1,323,702	1,448,527	1,574,097
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	368,818	815,683	1,337,464	1,968,287	2,662,427
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	1,160,840	515,929	844,247	961,504	1,096,349
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	207,398	92,177	150,835	171,784	195,876
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	13,858,351	17,316,605	25,747,425	34,900,390	45,438,953
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,479,369	5,652,701	10,760,815	18,337,808	8,628,796

ตารางที่ 5.25 งบประมาณการงบดุลกรณี Worst Case

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,479,369	5,652,701	10,760,815	18,337,808	28,628,796
- ลูกหนี้การค้า	1,160,840	1,676,769	2,521,017	3,482,521	4,578,870
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	207,398	299,574	450,409	622,193	818,068
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,847,607	7,629,045	13,732,240	22,442,522	34,025,734
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	-	-	-	-	-
- ยานพาหนะ	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	150,000	300,000	450,000	600,000	750,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	650,000	500,000	350,000	200,000	50,000
รวมสินทรัพย์	4,497,607	8,129,045	14,082,240	22,642,522	34,075,734

ตารางที่ 5.25 งบประมาณการงบดุลกรณี Worst Case (ต่อ)

หน่วย : บาท					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	829,590	1,198,297	1,801,636	2,488,771	3,272,273
รวมหนี้สินหมุนเวียน	829,590	1,198,297	1,801,636	2,488,771	3,272,273
หนี้สินระยะยาว					
-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินทั้งหมด	829,590	1,198,297	1,801,636	2,488,771	3,272,273
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	1,378,046	1,378,046	1,378,046	1,378,046	1,378,046
- กำไรสะสม	2,089,970	5,352,702	10,702,558	18,575,705	29,225,415
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,468,016	6,730,748	12,080,604	19,953,751	30,603,461
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,297,607</b>	<b>7,929,045</b>	<b>13,882,240</b>	<b>22,442,522</b>	<b>33,875,734</b>

จากการประมาณการณ์โครงการในเวลา 5 ปี กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย โดยในกรณีนี้ปริมาณการขยายลดลง 50% ส่งผลให้ธุรกิจซูปเปอร์เคมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 22,708,055 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ 216.81% ในระยะเวลาคืนทุน 6 เดือน

กล่าวได้ว่า ธุรกิจ ซูปเปอร์เคมี มีความยืดหยุ่นสูง (Flexibility) ถึงแม้ว่ากรณีการดำเนินการไม่เป็นไปตามคาดหมาย ก็ยังสามารถดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดต่อไปได้ จึงถือเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มและโอกาสประสบความสำเร็จในการลงทุนอย่างยิ่ง

## บทที่ 6

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

#### 6.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ

แผนธุรกิจ “ปุ๋ยมังกรคาบดาบ” ปุ๋ยเคมีสำหรับนาข้าว โดยบริษัท ชูปเปอร์เค จำกัด แสดงให้เห็นถึงการเริ่มต้นธุรกิจ โดยเริ่มจากการที่ทางบริษัทเล็งเห็นความสำคัญของของเหลือที่มีคุณค่าทางสารอาหารต่อสัตว์และพืชจากโรงงานผลิตเหล้า ที่เรียกว่า “กากสำเหล้า” ซึ่งสามารถนำมาพัฒนาเป็นปุ๋ยเคมีต้นทุนถูก สามารถช่วยผู้ประกอบการร้านค้าให้พอมีกำไรจากขายปุ๋ยแล้วจะยังช่วยเกษตรกรให้ได้ใช้ปุ๋ยที่ราคาถูกและมีประสิทธิภาพที่ดี ตอบโจทย์ปัญหาความผันผวนของราคาปุ๋ยเคมีที่ไม่สามารถควบคุมได้ ประกอบกับปัญหาสถานการณ์ปุ๋ยแพงภายในประเทศได้เป็นอย่างดี ทั้งยังมีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรม ความต้องการ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าทั้ง ร้านค้าผู้ขายและเกษตรกรชาวนาผู้ใช้เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง นอกจากนี้ปุ๋ยมังกรคาบดาบสามารถช่วยลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ เกษตรกรชาวนา ได้มากถึงร้อยละ 10 ซึ่งแสดงให้เห็นได้อย่างชัดเจนว่าแผนธุรกิจนี้มีโอกาสและมีความเป็นไปได้สูง

##### 6.6.1 บทสรุปขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจ

บริษัท ชูปเปอร์เค จำกัด จัดตั้งบริษัทอยู่บ้านเลขที่ 109/2 หมู่ 8 ตำบลท่าช้าง อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก 26000 สำนักงานมีรูปแบบโฮมออฟฟิศ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานสำหรับการจัดการบริหารและงานเอกสาร งานประชุมวางแผนงานเท่านั้น

การบริหารจัดการองค์กรเพื่อธุรกิจดำเนินไปตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ นั้น ทางบริษัท ชูปเปอร์เค จำกัด มีการร่างนโยบายและแผนงานรวมถึงหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง เพื่อให้พนักงานทุกคนสามารถดำเนินงานตามแผนงานที่วางไว้ นอกจากนั้น ทางบริษัทฯ จำเป็นต้องมีการติดต่อสื่อสารกับคู่ค้าทางธุรกิจ คือ บริษัท พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ จำกัด โดยทางบริษัท ชูปเปอร์เค ส่งผลิต ปุ๋ยมังกรคาบดาบ กับทาง พี.เอส.เฟอर्टิไลเซอร์ ดังนั้นเพื่อให้เกิดการดำเนินงานให้มีมาตรฐาน ทางบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการทำเอกสารและการสุ่มตรวจสอบปุ๋ยตัวอย่าง

เพื่อตรวจสอบคุณภาพและการทำงานในแต่ละขั้นตอน เพื่อลดความผิดพลาดและความเสียหายที่จะเกิดขึ้นต่อบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

### 6.6.2 บทสรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

ในด้านการเงินของบริษัท ซุปเปอร์เค จำกัด จำหน่ายปุ๋ยเคมีสำหรับนาข้าว ภายใต้แบรนด์มั่งกรคาบ ทั้งนี้วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ, วิเคราะห์สถานะทางการเงินของโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน และเพื่อพิจารณาการจัดการทางการเงินของโครงการ โดยบริษัทฯ ใช้ข้อมูลจากทั้งกลุ่มลูกค้าและข้อมูลของกลุ่มคู่แข่งทางการตลาด มาเป็นจุดตั้งต้นในการคำนวณหาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้ผลวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของธุรกิจ ดังนี้

ตารางที่ 6.1 แสดงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>1. วัตถุประสงค์ของทางการเงิน</b>					
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	4.96	7.06	8.44	9.89	11.31
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	4.94	7.04	8.42	9.87	11.29
<b>2. วัดความสามารถในการทำกำไร</b>					
- อัตรากำไรขั้นต้น	27%	28%	28%	28%	28%
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	23%	24%	25%	26%	26%
- อัตรากำไรสุทธิ	20%	19%	20%	21%	21%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม	61%	45%	40%	35%	31%
- อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	77%	53%	45%	39%	34%
<b>3. วัดความสามารถในการชำระหนี้และความเสี่ยง</b>					
- อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.205	0.145	0.120	0.101	0.088
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.258	0.169	0.136	0.113	0.097

#### 1. อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

ทางด้านอัตราส่วนสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ที่เกิดจากแผนธุรกิจ ซุปเปอร์เค บริษัทฯ ถือว่ามีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีมากเนื่องจากบริษัทไม่มีหนี้สินไม่มีการกู้ยืมเงินและลงทุน



ในส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 100 จึงส่งผลให้การบริหารสภาพคล่องภายในบริษัทเป็นไปได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ทางบริษัทฯ มีลูกหนี้ทางการค้าเนื่องด้วยเป็นการขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ เครดิตเงินเชื่อ ระยะเวลา 30 วัน ทางบริษัททำการผลิตและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้ารวมถึงบริษัทฯ ได้เครดิตทางการค้าจากเจ้าหนี้ทางการค้าเป็นเวลา 45 วัน ซึ่งถือเป็นการบริหารสภาพคล่องทางการเงินที่ดีทั้งรายรับและรายจ่าย

## 2. อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ที่เกิดจากแผนธุรกิจ ชูปเปอร์เค พบว่ามีความสามารถในการทำกำไรที่สูง โดยมีรายได้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมด ทั้งนี้เกิดจากบริษัทฯ ไม่มีการสต็อกส่วนของวัตถุดิบปุ๋ยและไม่มีการลงทุนในส่วนเครื่องจักรทำให้บริษัทฯ สามารถทำกำไรได้ดีโดยในปีแรกสามารถทำกำไรสุทธิได้ 5,458,859 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.59 เมื่อเทียบกับรายได้ ดังนั้นประสิทธิภาพจากการทำกำไรที่เกิดจากการลงทุนในสินทรัพย์และส่วนของผู้ถือหุ้นจึงมีตัวเลขที่สูงซึ่งตัวเลขดังกล่าวเป็นตัวบ่งชี้ถึงประสิทธิภาพโดยรวมของบริษัทฯ แสดงถึงความน่าสนใจในการลงทุน

## 3. อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Leverage Ratio)

ความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทฯ ที่เกิดจากแผนธุรกิจ ชูปเปอร์เค พบว่าบริษัทฯ มีความสามารถในการชำระหนี้ที่สูง ซึ่งเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมและหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีสัดส่วนที่ต่ำมาก ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าบริษัทมีความสามารถในการชำระหนี้ที่สูง

## 6.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน

### 6.2.1 ข้อเสนอแนะในด้านการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

ทางบริษัทชูปเปอร์เค จำกัดมีเป้าหมายในการสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยเคมีและผลิตภัณฑ์ปุ๋ยแบรนด์มั่งกรคาบดาบ สร้างแบรนด์ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับฐานลูกค้า และสร้างช่องทางการขาย ผ่านตัวแทนขายอย่างมั่นคงโดยทางบริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ในการเลือกกลุ่มลูกค้าในภาคกลางจำนวน 4 จังหวัด คือ นครนายก ปราจีนบุรี ปทุมธานี และฉะเชิงเทรา โดยในแต่ละจังหวัดจะมีทั้งฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ในช่วงปีแรกทางบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์การกระตุกกระตุ้นและกระซิบกระซาบ เพื่อเข้าถึงร้านค้าในแต่ละจังหวัดให้รู้จักมากที่สุด และจัดทำตลาดสร้างให้แบรนด์ปุ๋ยมั่งกรคาบดาบ ให้เป็นที่รู้จักกันในวงกว้าง เนื่องจากทางบริษัทฯ เน้นการ

ให้บริการด้วยความจริงใจ เราจึงมุ่งมั่นที่จะดูแลกลุ่มลูกค้าอย่างเต็มที่และทั่วถึง ซึ่งแตกต่างกับกลุ่มคู่แข่ง ทางบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์บลูโอเชียน (Blue Ocean) กับกลุ่มลูกค้าเพื่อครองใจลูกค้าได้ให้มากที่สุด ซึ่งสิ่งที่ได้รับตามมาคือการบอกต่อ แบบปากต่อปาก ซึ่งทั้งนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าในการเติบโตจากตลาดทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 4.3 ในปีนี้ 3

ในปีที่ 4 และปีที่ 5 จะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งร้านค้าและเกษตรกรชาวนาเอง ทางบริษัทฯ จะเก็บข้อมูลจากผู้ใช้และผู้ขายมาสร้างการตลาดให้ตรงใจลูกค้า ทั้งการเพิ่มของรางวัลและของสัมมนาคุณ ทั้งนี้จะเป็นการกระตุ้นยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้เฉลี่ยประมาณร้อยละ 7.81 ในปีนี้ 5 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์กับทางบริษัทพี.เอส. เฟอร์ติไลเซอร์ โดยจะปรับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น

#### 6.2.2.1 กรณียอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

หากกรณียอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ซึ่งอาจเกิดได้จาก 2 สาเหตุ กล่าวคือ ทางแรก กลุ่มร้านค้าไม่เปิดใจที่จะขาย และทางที่ 2 คือ กลุ่มเกษตรกรชาวนาไม่รู้จักแบรนด์สินค้า โดยให้สาเหตุแรกทางบริษัทฯ ได้วางแผนในการแก้ไขปัญหา คือการเข้าถึง เพื่อพูดคุยสื่อสารกับกลุ่มร้านค้า ในฐานะลูกค้า ให้มากขึ้น ให้สินค้าทดลอง โชว์ตัวอย่างให้เห็นถึงเนื้อเม็ดยู่ว่าทางบริษัทฯ ไม่ใช่ปุ๋ยปลอม การพาเจ้าของร้านค้าเยี่ยมชมโรงงานเพื่อดูการผลิต สร้างความเชื่อมั่น ส่วนสาเหตุที่ 2 นั้น ทางบริษัทฯ จะทำการสื่อสารลูกค้าให้มากขึ้น ทั้งการเข้าถึงตัวเกษตรกรทางตรงและทางอ้อม เช่น สื่อโฆษณาทางวิทยุ ป้ายโฆษณาข้างทาง ป้ายตัวอย่างนาทดลองของกลุ่มลูกค้า การนำเสนอแนวทางการใช้ปุ๋ยเคมีที่ถูกต้องถูกวิธี สนับสนุนให้ชาวนาสังเกตดินของตนเอง ก่อนการทํานาทุกครั้ง เป็นต้น ทั้งนี้ การทำความเข้าใจกับลูกค้าด้วยความจริงใจ จะช่วยเปิดใจ และสร้างความคุ้นเคยให้กับลูกค้าเพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือ และการรับรู้ได้อย่างกว้างขวางในรูปแบบของการบอกต่อ

6.2.2.2 กรณี บริษัทอาหารเสริม จำกัดหยุดจำหน่ายวัตุดิบกากส่าเหล่าให้แก่ พี.เอส.เฟอร์ติไลเซอร์

ในกรณีหากทางบริษัทอาหารเสริม จำกัด หยุดจำหน่ายวัตุดิบกากส่าเหล่า สาเหตุนี้ทางบริษัทฯ เห็นว่าวัตุดิบที่ใช้ นั้นมาจากโรงกลั่นสุรา ซึ่งในปัจจุบันมีโรงกลั่นสุราอยู่มาก ทางบริษัทฯ สามารถเปลี่ยนไปใช้อื่นได้ และทางบริษัทมองว่าวัตุดิบของเหลือนี้มีอำนาจการต่อรองต่ำ เพราะเนื่องจากเป็นของเหลือที่ทางบริษัทต้องการกำจัด ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจฯ

## บรรณานุกรม

ข้อมูล รายงานสถานการณ์การเพาะปลูกข้าว ปี 2559/2560 เข้าถึงข้อมูลได้จาก:

<http://www.ricethailand.go.th/web/home/images/brps/text2559/15092559/15092559.pdf> (วันที่ค้นข้อมูล: 15 กรกฎาคม 2560).

ข้อมูลความรู้เบื้องต้นสำหรับปุ๋ยเคมีและปุ๋ยอินทรีย์ เข้าถึงข้อมูลได้จาก :

<https://workpointgroups.wordpress.com/ตารางการเปรียบเทียบ-ปุ๋ย/> (วันที่ค้นข้อมูล 15 กรกฎาคม 2560).

บทความธนาคารกรุงศรีอุตสาหกรรมปุ๋ยเคมี แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2559-61 เข้าถึงได้จาก:

[https://www.krungsri.com/bank/getmedia/4a3dcb66-293b-4a2d-86d0-2af470295266/IO\\_Fertilizer\\_2016\\_TH.aspx](https://www.krungsri.com/bank/getmedia/4a3dcb66-293b-4a2d-86d0-2af470295266/IO_Fertilizer_2016_TH.aspx) (วันที่ค้นข้อมูล 3 กรกฎาคม 2560).

บทความสมาคมการค้าปุ๋ยและธุรกิจการเกษตรประเทศไทยเข้าถึงได้จาก :

[http://www.thaifert.com/knowledge\\_detail.php?id=13](http://www.thaifert.com/knowledge_detail.php?id=13) (วันที่ค้นข้อมูล 3 กรกฎาคม 2560).

บทความ วิรัตน์ แสงทอง: เกษตรกรรมเครือข่ายเข้าถึงได้จาก :

<https://viratts.wordpress.com/2012/02/02/ncagri5/> (วันที่ค้นข้อมูล 7 กรกฎาคม 2560).

"บริษัท ยิปแจ็ค จำกัด" ประวัติความเป็นมาของปุ๋ยตราใบไม้เข้าถึงได้จาก

:[http://www.yipjacks.com/corporate/history\\_th.html](http://www.yipjacks.com/corporate/history_th.html) (วันที่ค้นข้อมูล 7 กรกฎาคม 2560).

ประวัติความเป็นมาของเกษตรกรรม เข้าถึงได้จาก : <http://kasadsurasak.blogspot.com/2015/>

(วันที่ค้นข้อมูล 7 กรกฎาคม 2560).

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรข้อมูลเศรษฐกิจการเกษตรทางด้าน ข้อมูลการผลิตสินค้าเกษตร เข้าถึง

ได้จาก: [www.oae.go.th/production.html](http://www.oae.go.th/production.html) (วันที่ค้นข้อมูล 3 กรกฎาคม 2560).

สมาคมการค้าปุ๋ยและธุรกิจการเกษตร เกษตรปลอดภัยเข้าถึงได้จาก:

[http://www.thaifert.com/knowledge\\_detail.php?id=13](http://www.thaifert.com/knowledge_detail.php?id=13) (วันที่ค้นข้อมูล 7 กรกฎาคม 2560).

หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ “ลดราคาปุ๋ย-เคมีเกษตร ดีแต่ 1 มิ.ย.ซื้อใจชาวนาชาวสวน/238 บริษัท

แห่งร่วมเข้าถึงได้จาก: <http://www.thansettakij.com/content/56162>

(วันที่ค้นข้อมูล 3 กรกฎาคม 2560).



**ภาคผนวก ก**  
**ข้อมูลเชิงลึกของกลุ่มลูกค้า**

**Research ข้อมูลการสัมภาษณ์ 3 กลุ่ม**

**กลุ่มผู้ประกอบการ**

คำถาม	คุณแดง	คุณบันลือ	ไม่ออกชื่อ (ผู้ขายรายใหญ่)
1. ปกติท่านสั่งซื้อ ส่วนผสมปุ๋ย Mop จากที่ ใด	-รับจากโรงงานใหญ่	-ไม่มีการสั่งเพราะว่า ไม่ใช่ ธุรกิจปุ๋ย โดยตรง	-เป็นผู้นำเข้า ใช้เอง
2. ปริมาณที่สั่งซื้อต่อครั้ง ประมาณเท่าไร	-300-500 ตันแล้วแต่ ฤดูกาลตันแล้วแต่ ฤดูกาล	-	-
3. ราคาที่ท่านรับได้	-	-	-
4. ถ้ามีส่วนผสม ที่ใช้ สำหรับปุ๋ยสูตร ที่มีราคา ถูกกว่า Mop และมี คุณภาพเทียบเท่าท่าน สนใจหรือไม่	-สนใจ *เคยใช้มาก่อนตัว เดียวกัน แต่การผลิต ยากไม่มี โรงสำหรับ ปั้นเอง	-ยินดีจะนำมาขายถ้า คุณสมบัติเทียบเท่า	-สนใจเล็กน้อย แต่ เนื่องจากเป็นผู้เล่น รายใหญ่ในตลาด ที่ มีแบรนด์ดีติดตลาด แล้ว

**เพิ่มเติมเชิงลึก**

- คนแรก ลุงแดงมีปัญหาทางธุรกิจกับหุ้นส่วน ปัจจุบันตั้งตัวออกมาเปิดโรงงานเอง  
จำนวนปุ๋ยที่เคยขาย 3,000 ตันต่อเดือน ขายเข้าสหกรณ์ทั่วประเทศ เคยใช้วัตถุดิบเดียวกันในการผลิต  
สินค้า แต่เนื่องจากการผลิตปั่นเม็ดทำได้ยาก และเคยเกิดปัญหาทำให้การที่จะได้วัตถุดิบมาในแต่ละ  
รอบใช้เวลานาน และ โรงปั้นก็ไม่อยากรับงานปั่น ซึ่งผลจากการที่ลุงแดงใช้ทำให้ลูกค้าติดใจ  
เพราะว่าได้ผลดี การใช้ยังไม่แพร่หลาย เพราะว่าเป็นผู้ประกอบการไม่รู้แน่ชัด และ ไม่ได้นึกถึง  
วัตถุดิบนี้ ประกอบกับโรงรับปั่นไม่มีความสามารถเพียงพอ

- คนที่สอง คุณบันทึกไม่ได้ทำงานเกี่ยวกับธุรกิจปุ๋ยโดยตรง แต่มีความรู้ถึงประโยชน์นี้ จึงอยากได้มาขายบ้าง ซึ่ง บริษัท อาหารเสริม จำกัด มีของเสียมากอยู่แล้วสุดท้ายก็ทิ้งกลบ ซึ่งถ้าเกิดประโยชน์ เกิดกำไร และสามารถกำจัดของเสียออกได้เขาก็อยากทำ
- คนที่สาม ผู้ผลิต-นำเข้า รายใหญ่ ให้ข้อมูลค่อนข้างน้อย ค่อนข้างมีความมั่นใจว่าแบรนด์ตนเองคืออยู่แล้วและติดตลาดสามารถขายได้ ถ้ามีวัตถุดิบใหม่เข้ามาเขาก็สนใจเล็กน้อย แต่ทุกอย่างมันก็ต้องทดสอบตลาด เพราะกลัวลูกค้าจะรู้สึกไม่เหมือนเดิม และกลัวจะทำให้สินค้าเขาเสียชื่อเสียง

### กลุ่มร้านค้า

คำถาม	ร้านเกษตร อำนาจ	ร้าน เกษตร เคมีภัณฑ์	ร้านพรทวี พาณิชย์	ร้านเปลี่ยน ฟ้า การเกษตร	ร้าน อำนาจ การเกษตร	ร้านแดง ฟาร์ม
1. ปุ๋ยประเภท ไหน/ชนิดใด ที่ ท่านเลือกรับมา ขาย	ปุ๋ยเคมี ประเภท เดี่ยวและ ผสม	ปุ๋ยเคมี ประเภท ผสม, เดี่ยว	ปุ๋ยเคมี ประเภท ผสมและ เดี่ยว เล็กน้อย	ปุ๋ยเคมี ผสม และ เดี่ยว	ปุ๋ยผสม และ เดี่ยว	ปุ๋ยผสม
2. ร้านค้าเลือก รับปุ๋ยมาจาก อะไร	ความนิยม ของลูกค้า, คุณภาพ ,ราคา	แบรนด์, ลูกค้า, คุณภาพ	ลูกค้า, แบรนด์ ,คุณภาพ	ลูกค้า, คุณภาพ, ราคา	ราคา, ลูกค้า ,คุณภาพ	แบรนด์, ลูกค้า ,ราคา
3.ปริมาณในการ รับปุ๋ยมาจากครั้ง ละเท่าไร	50 ตัน/ เดือน	40 ตัน/ เดือน	40 ตัน/ เดือน	160 ตัน/ เดือน	120 ตัน/ เดือน	30 ตัน/ เดือน
4.การสัมมนา คุณในการ ส่งเสริมการขาย มีผลต่อการเลือก รับปุ๋ยมาจาก หรือไม่	มี แต่ต้อง เป็น แบรนด์ที่ ขายได้	มีผล	ไม่มี แต่ ถ้ามีให้ก็ ชอบ	มีผล ในการ ช่วยแนะนำ	มีผล	ไม่มีผล

คำถาม	ร้านเกษตร อำนาจ	ร้าน เกษตร เคมีภัณฑ์	ร้านพรทวี พาณิชย์	ร้านเปลี่ยน ฟ้า การเกษตร	ร้าน อำนาจ การเกษตร	ร้านเจ้า แดงฟาร์ม
5. ในร้านของท่านปุ๋ยยี่ห้อไหนที่ขายดี 1,2,3	กระต่าย, มงกุฎ, เรือใบ	เรือใบ , กระต่าย ,มงกุฎ	กระต่าย ,มงกุฎ , เต่าบิน	กระต่าย ,มงกุฎ,ตรา ช้าง	กระต่าย ,มงกุฎ,หัว วัว	กระต่าย ,มงกุฎ, เรือใบ
6. ปกติมีการแนะนำปุ๋ยให้ลูกค้าบ้างหรือไม่ /ลูกค้าเชื่อหรือไม่	มีการ แนะนำ และ ลูกค้า ค่อนข้าง เชื่อ	มีการ แนะนำ ลูกค้าฟัง บ้าง	มีการ แนะนำ ลูกค้าบาง คนก็เอา ไปลอง	มีการ แนะนำ ลูกค้า เชื่อมั่นใน สิ่งที่แนะนำ	มีการ แนะนำ ลูกค้าเชื่อ	มีการ แนะนำ แต่น้อย
7. โดยปกติลูกค้าที่เข้ามาซื้อ ท่านคิดว่าลูกค้าเลือกซื้อจากอะไร	ลูกค้าส่วนใหญ่ 65% เลือกจาก คำแนะนำ ที่เห็นว่าจะ มีความ อยากได้ใน ใจ 35%	คุณภาพ ,เคยชิน , คำ โฆษณา	คำแนะนำ ,ความเชื่อ ใจ คุณภาพ	คำแนะนำ, คุณภาพ	คำแนะนำ ,แบรนด์	แบรนด์ ,เคยชิน ,คุณภาพ
8. ท่านคิดว่าราคา มีผลต่อการตัดสินใจเลือกของลูกค้าหรือไม่	มี เพราะ ปัจจุบัน เศรษฐกิจ ไม่ดี คน อยากได้ ของดีราคา ถูก ราคา 20 บาทก็มี ผลกับการ ตัดสินใจ	มีบ้าง แต่ เนื่องจาก ปุ๋ยเดี่ยวที่ ราคา ค่อนข้าง สูงอยู่แล้ว ปัจจุบัน ก็ ยังขาย ปกติ	มี เพราะว่า คู่แข่ง ราคา มัน ใกล้เคียง กัน	มีบ้าง เพราะ มีการ เปรียบเทียบ กัน	มี เพราะ ส่วนใหญ่ อยากได้ ของดี ราคาถูก	มี เพราะ อยาก ประหยัด

คำถาม	ร้านเกษตร อำนาจ	ร้าน เกษตร เคมีภัณฑ์	ร้านพรทวี พาณิชย์	ร้านเปลี่ยน ฟ้า การเกษตร	ร้าน อำนาจ การเกษตร	ร้านเจ้ แดงฟาร์ม
9. ปุ๋ยสำหรับใส่ เร่งผลเร่งรวง สูตรไหนขายดี	18-8-8, 15- 5-25, 15- 15-15	16-16-16, 15-15-15	16-20-0 ,15-15- 15,18-8-8	15-15- 15,16-20-0	46-0- 0,15-15- 15	18-8- 8,16-20- 0,15-15- 15
10. ปกติท่านได้ กำไรจากการ ขายปุ๋ยกระสอบ ละประมาณกี่ บาท	10 – 30 บาท	10 - 20 บาท	10 -20 บาท	20 – 30 บาท	20 – 30 บาท	10 - 20 บาท
11. ถ้ามีปุ๋ยที่ คุณภาพดี เหมือนกันและ ทำให้ท่านได้ กำไรมากขึ้น(กี่ บาท?) ท่านจึงจะ ยินดีขายและ ประชาสัมพันธ์ แนะนำให้กับ ลูกค้า	40-50 บาท สนใจ ยินดี ขาย เพราะ ราคามีผล ต่อการ ตัดสินใจ ของลูกค้า	30-40 บาท จะ สนใจลอง แนะนำดู	30-40 บาท สนใจ ยินดีลอง ก่อน ถ้าดี จะได้ แนะนำ ลูกค้าต่อ	40-50 บาท สนใจ ยินดี แนะนำ ลูกค้า	40-50 บาท สนใจ แนะนำได้	20 – 30 บาท จะ ลองดู

กลุ่มผู้ใช้หรือกลุ่มเกษตรกร

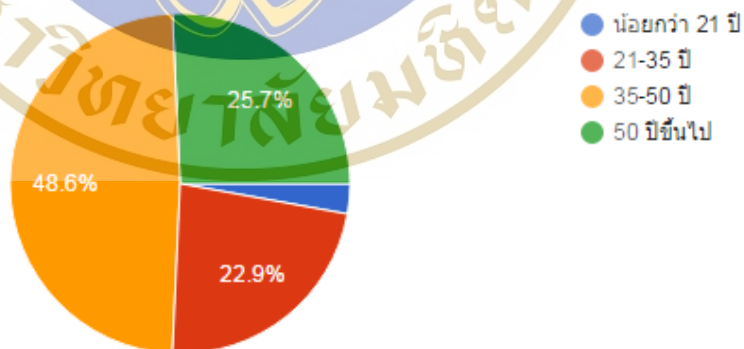
คำถาม
1. ปกติซื้อปุ๋ยผ่านช่องทางไหนบ้าง
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายและความสะดวกในการซื้อมีผลต่อการเลือกซื้อปุ๋ยหรือไม่
3. ลักษณะของรูปร่าง เช่น ปุ๋ยเม็ด ปุ๋ยน้ำ หรือสีของปุ๋ย มีผลต่อการเลือกซื้อของท่านอย่างไร
4. ปัจจัยอะไรบ้างที่มีผลต่อการเลือกซื้อปุ๋ยของท่าน
5. ท่านมีความเชื่อที่ว่า ปุ๋ยเคมีจะมีสารตกค้างต่อพืชและดินที่ท่านปลูกหรือไม่ อย่างไร



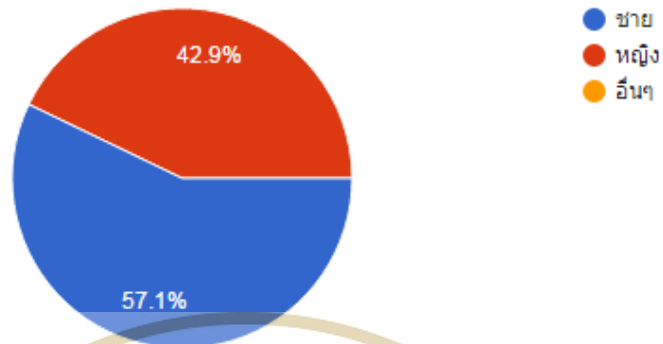
คำถาม
6. ปัจจุบันท่านเลือกใช้ปุ๋ยชนิดไหนเพราะอะไร
7. ให้ราคาในการซื้อปุ๋ยสำหรับเร่งผลเร่งรวงต่อปุ๋ย 1 กระสอบ
8. ปริมาณในการซื้อปุ๋ยของท่าน
9. ชื่อเสียงของผลิตภัณฑ์มีผลต่อราคาที่ท่านจะเลือกซื้อใช่หรือไม่
10. ถ้าหากมีปุ๋ยเร่งผลเร่งรวงที่ราคาเบากว่า 10% แต่คุณภาพดีเหมือนเดิมท่านสนใจหรือไม่
11. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อปุ๋ยมีอะไรบ้าง
12. เหตุผลในการเลือกซื้อปุ๋ย กรุณาเรียงลำดับจาก 6 ถึง 1 (6 คือมากที่สุด และ 1 คือน้อยที่สุด) - การบอกต่อจากคนรู้จักหรือเพื่อน - ราคา - โปรโมชันของสินค้า - นวัตกรรมหรือสินค้าในรูปแบบใหม่ๆ - คุณภาพสินค้า - รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการนำไปใช้ต่อ - ช่องทางการจัดจำหน่ายและบริการ

เนื่องจากเกษตรกรไม่สามารถเข้าถึงแบบสอบถามออนไลน์ได้ ทางกลุ่มจึงทำการลงพื้นที่เพื่อสัมภาษณ์กลุ่มเกษตรกร และนำข้อมูลที่ได้มารวบรวมใส่แบบสอบถามออนไลน์ เพื่อผลสรุปที่อ่านง่ายขึ้น จึงได้ผลดังนี้

### 1. ท่านอายุเท่าไร (คำตอบ 35 ข้อ)



## 2. เพศ (คำตอบ 35 ข้อ)

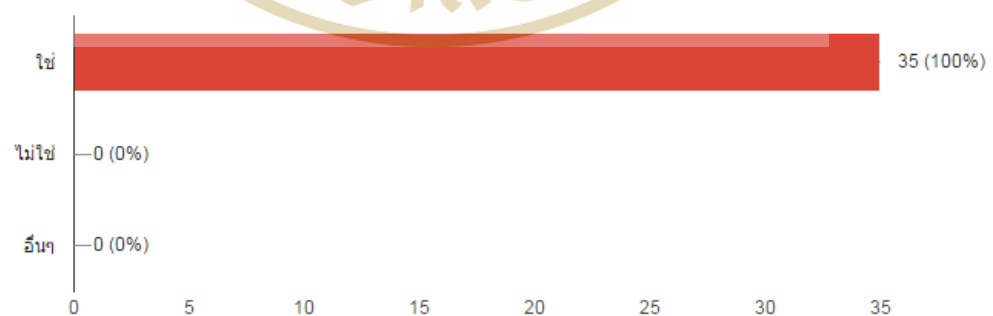


## 3. อาชีพเกษตรกรกรรม (คำตอบ 35 ข้อ)

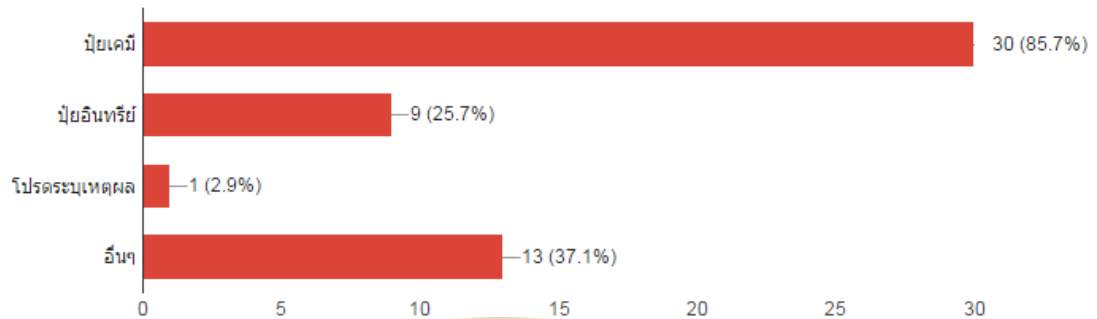


## ส่วนคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขาย

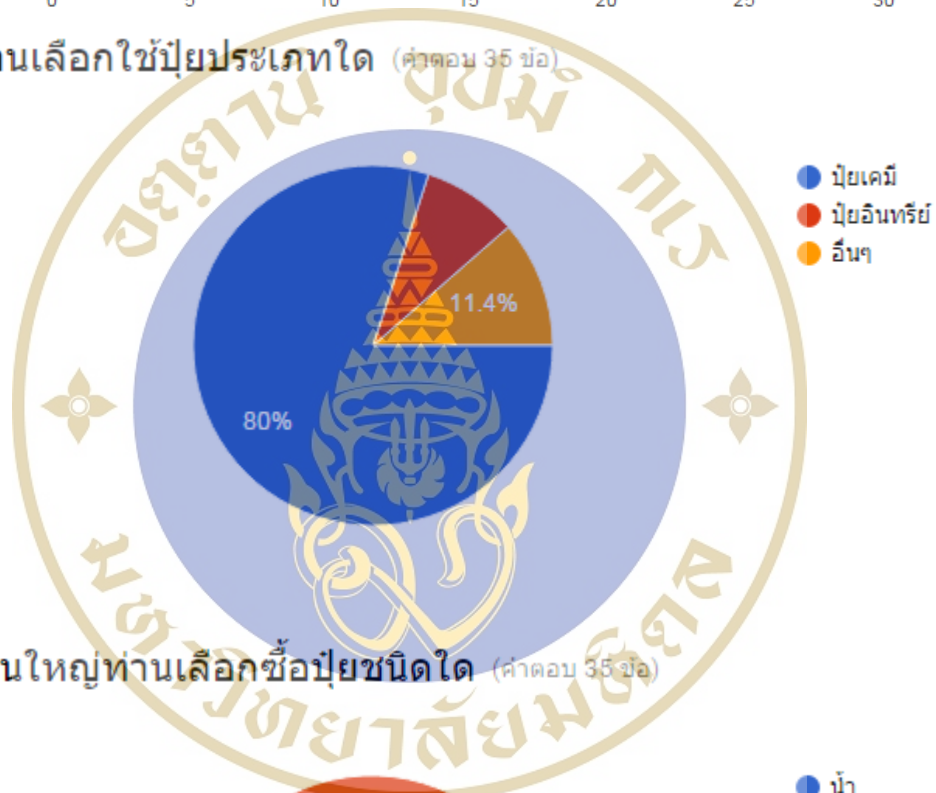
### 1. ท่านเป็นผู้ไปเลือกซื้อปุ๋ยเองหรือไม่ (คำตอบ 35 ข้อ)



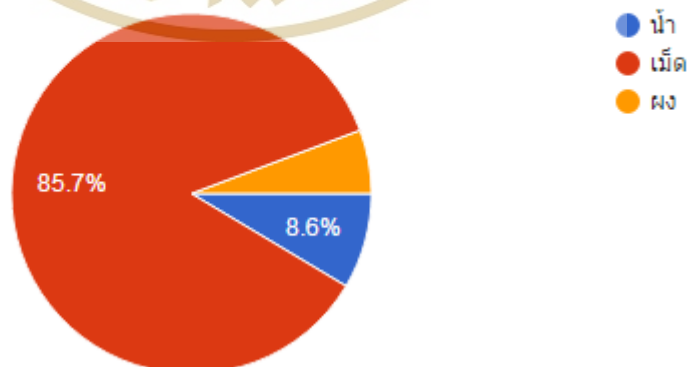
2. ท่านคิดว่าผู้ป่วยประเภทใด ดึกกว่ากัน ระหว่าง ป่วยเคมี และ ป่วยอินทรีย์ เพราะเหตุใด  
(คำตอบ 35 ข้อ)



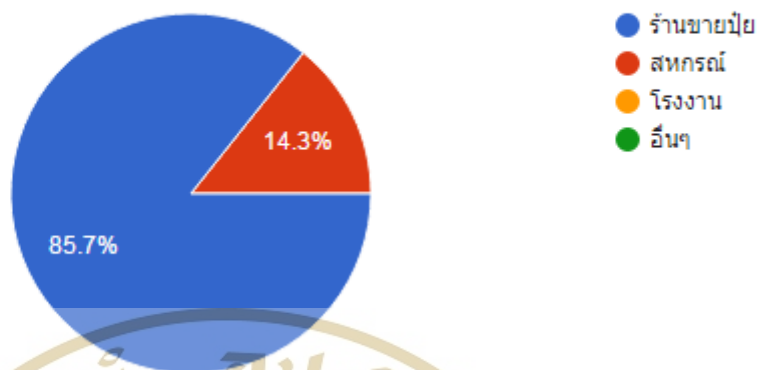
3. ท่านเลือกใช้ผู้ป่วยประเภทใด (คำตอบ 35 ข้อ)



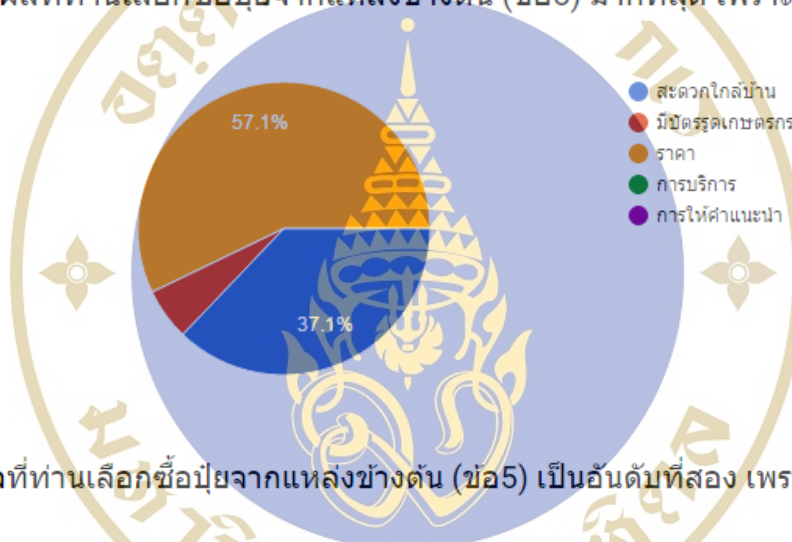
4. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อปุ๋ยชนิดใด (คำตอบ 35 ข้อ)



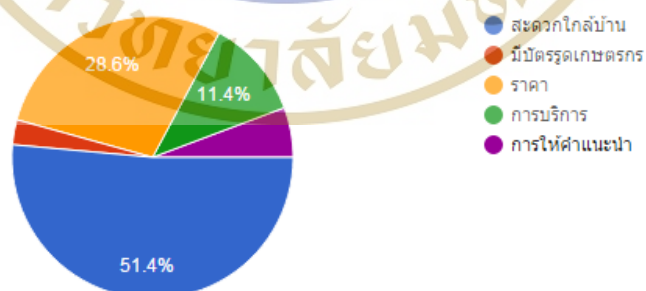
## 5. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อปุ๋ยจากแหล่งทางใด (คำตอบ 35 ข้อ)



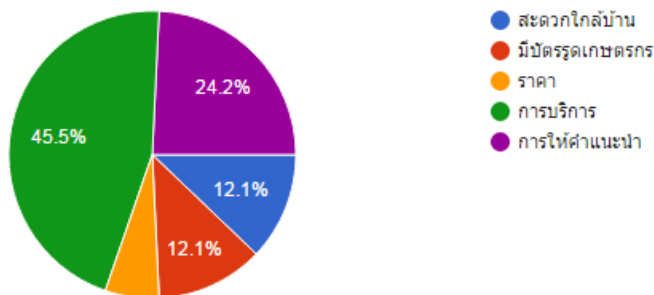
## 6. เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อปุ๋ยจากแหล่งข้างต้น (ข้อ5) มากที่สุด เพราะ (คำตอบ 35 ข้อ)



## เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อปุ๋ยจากแหล่งข้างต้น (ข้อ5) เป็นอันดับที่สอง เพราะ (คำตอบ 35 ข้อ)

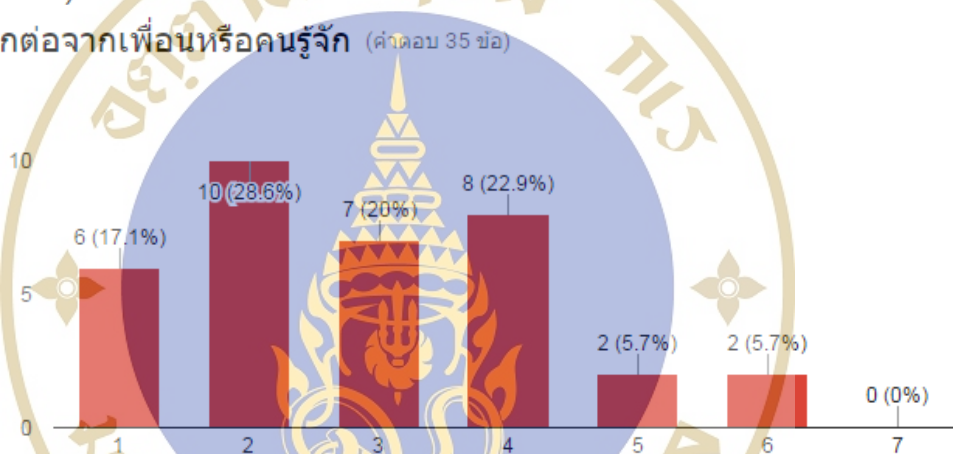


เหตุผลที่ท่านเลือกซื้อปุ๋ยจากแหล่งข้างต้น (ข้อ5) เป็นอันดับที่สาม เพราะ (คำตอบ 33 ข้อ)

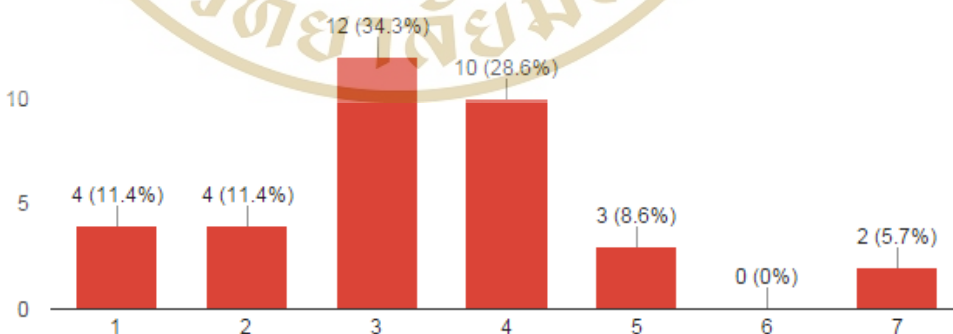


7. โปรดเรียงลำดับ ปัจจัยในการเลือกตัดสินใจซื้อปุ๋ยของท่าน จาก 1-7 โดย 1 คือ ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุด ถึง 7 ปัจจัยสำคัญน้อยที่สุด (1 อันดับ ต่อ 1 ข้อ โดยที่อันดับต้องไม่ซ้ำกัน)

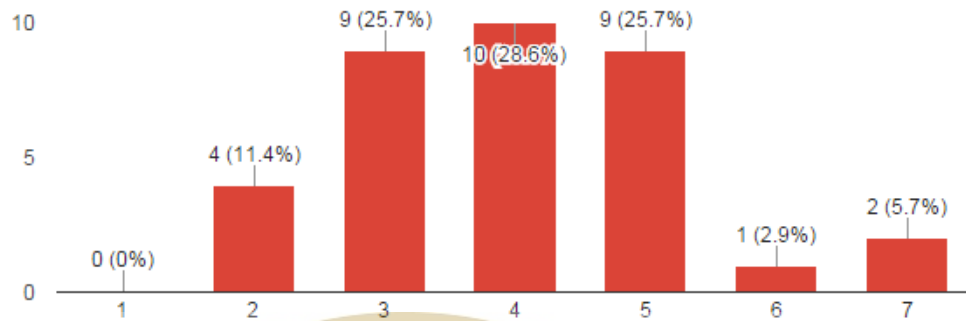
การบอกต่อจากเพื่อนหรือคนรู้จัก (คำตอบ 35 ข้อ)



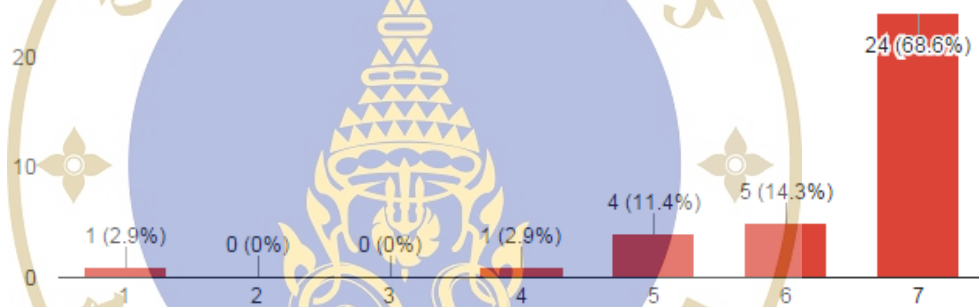
โปรโมชั่นและของแถมจากการซื้อปุ๋ย (คำตอบ 35 ข้อ)



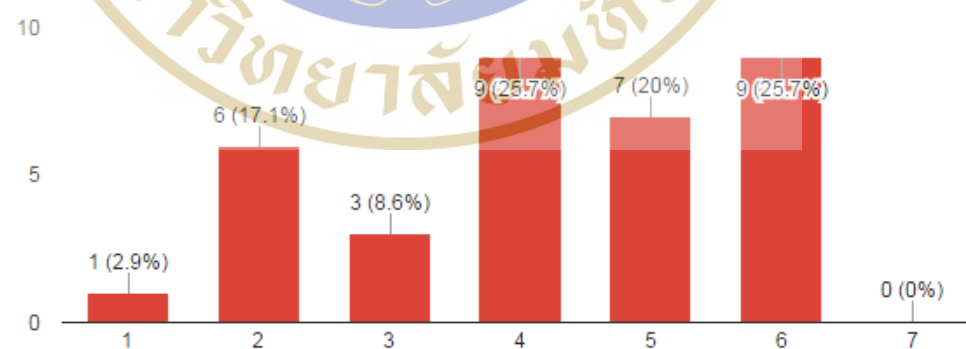
### แบรนด์ดัง หรือ ยี่ห้อดัง (ค่าตอบ 35 ข้อ)



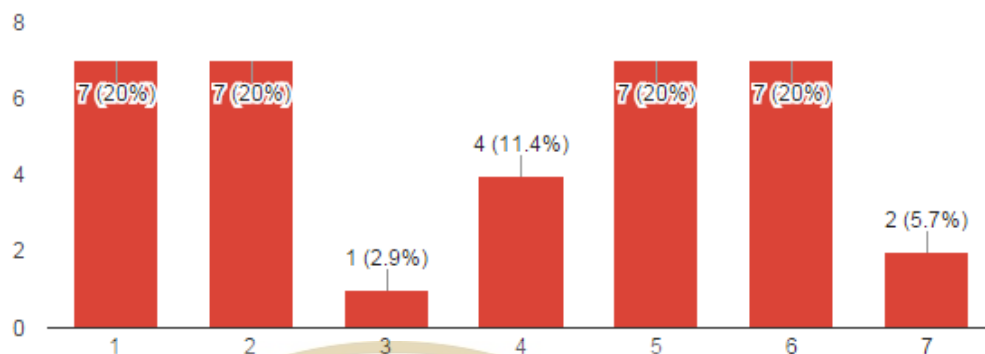
### คุณภาพสินค้า (ค่าตอบ 35 ข้อ)



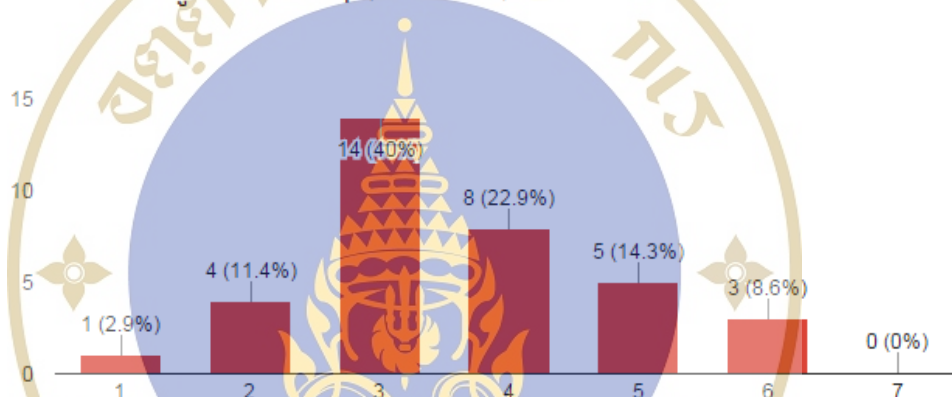
### รูปแบบของผลิตภัณฑ์ (ค่าตอบ 35 ข้อ)



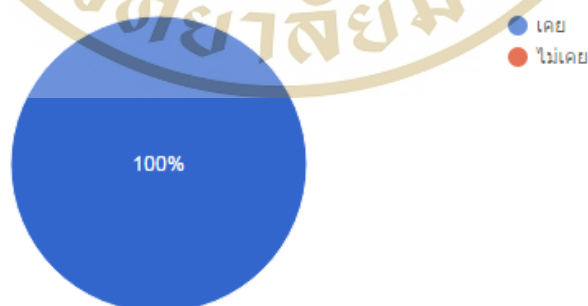
### แหล่งจัดจำหน่ายและการบริการ (ค่าตอบ 35 ข้อ)



### นวัตกรรมหรือสินค้ารูปแบบใหม่ๆ (ค่าตอบ 35 ข้อ)



### 8. ท่านเคยได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับปุ๋ย จากแหล่งที่ท่านไปซื้อปุ๋ยหรือไม่ (ค่าตอบ 35 ข้อ)

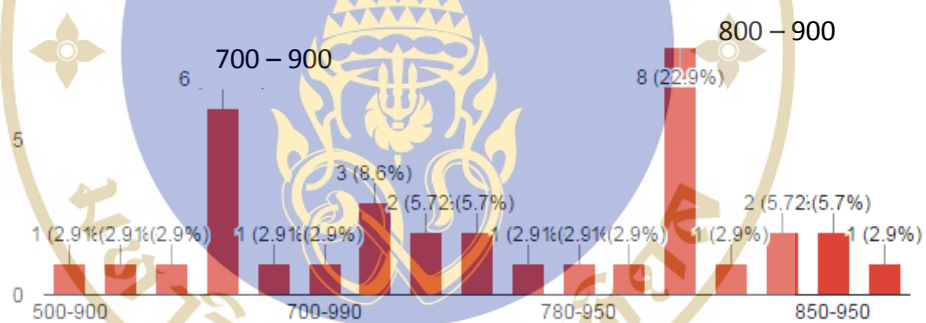






15-15-15
15-15-15
15-15-15
15-15-15
15-15-15
15 15 15
15 15 15
13-13-21 ยารา
กระด่ายมึน
15-15-15,16-16-8
16-16-8
15 15 30

### 11. ราคาปุ๋ยที่ท่านเลือกมักจะมีราคาอยู่ที่เท่าไร (ค่าตอบ 35 ข้อ)

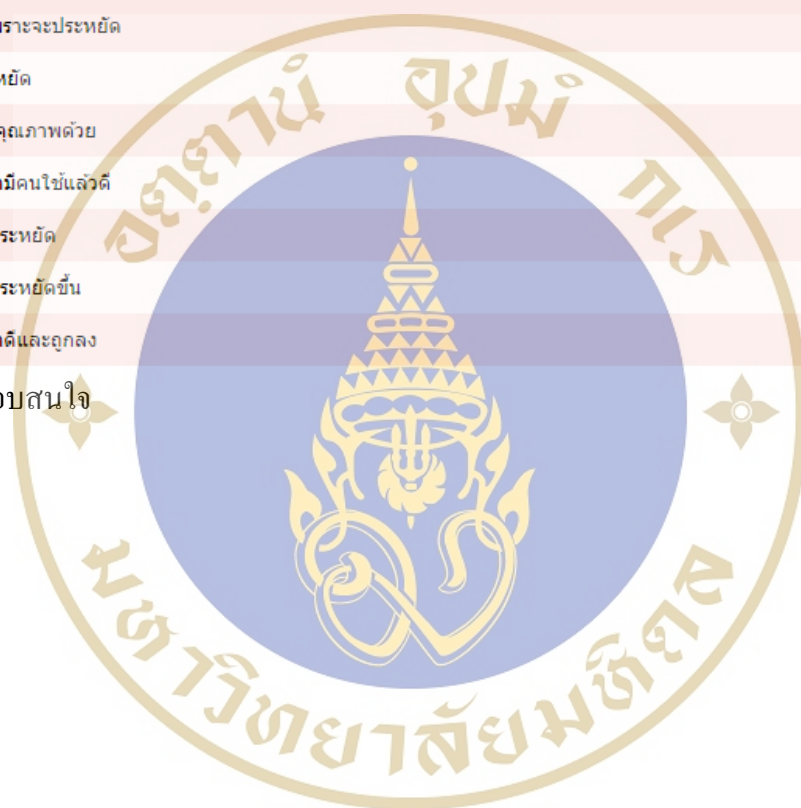


12. ถ้าหากมีป้ายเร่งผลเร่งรวง ที่ราคาถูกกว่าราคาป้ายเดิมที่ท่านซื้ออยู่ถึง 10% และยังมีคุณภาพเท่ากับป้ายที่ท่านใช้อยู่ ท่านสนใจซื้อหรือไม่ เพราะเหตุใด

(คำตอบ 35 ข้อ)

ซื้อ	
ซื้อ	
ใช่	
ใช่	
สนใจ	
สนใจเพราะจะประหยัด	
ซื้อประหยัด	
สนใจคุณภาพด้วย	
สนใจถ้ามีคนใช้แล้วดี	
สนใจ ประหยัด	
สนใจ ประหยัดขึ้น	
สนใจถ้าดีและถูกลง	

100% ตอบสนใจ



**ภาคผนวก ข**  
**ผลการใช้ปุ๋ยมังกรคาบดาบกับนาข้าว**

**การทดลอง:** เปรียบเทียบผลผลิตของข้าวที่ใช้ปุ๋ย มังกรคาบดาบ และปุ๋ยข

**ตัวแปรต้น:** การใช้ปุ๋ย มังกรคาบดาบ และ ปุ๋ย ข

**ตัวแปรตาม:** ปริมาณผลผลิตที่ได้

**ตัวแปรควบคุม:** กำหนดปัจจัยให้ พื้นที่ปลูกข้าว พันธุ์ข้าว ปริมาณ พันธุ์ข้าว ปริมาณปุ๋ย อุณหภูมิ ปริมาณน้ำฝน ชนิดของดิน ไม่มีความแตกต่างกัน และ เกษตรกรเป็นคนเดียวกัน

**ขอบเขตการทดลอง**

เกษตรกรผู้ปลูกข้าวในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี ข้าวพันธุ์ กข57

**สมมุติฐาน**

- 1 ปุ๋ยมังกรคาบดาบให้ผลผลิตดีกว่าปุ๋ยอีกชนิด
- 2 ปุ๋ยมังกรคาบช่วยลดต้นทุนได้มากกว่าปุ๋ยชนิดเดิม

**ต้นทุนการผลิตข้าวปทุมธานี กข57**

รายการ	ปุ๋ยมังกรคาบดาบ		ปุ๋ย ข	
	(บาท/ไร่)	ร้อยละ	(บาท/ไร่)	ร้อยละ
1. ต้นทุนผันแปร	2,334	90.33	2,526	90.99
2. ต้นทุนคงที่	2,500	9.67	2500	9.01
3. ต้นทุนทั้งหมดต่อไร่	2,584	100	2,776	100

**ผลตอบแทนและผลผลิต**

รายการ	ปีงบประมาณ	ปี พ.ศ.
ผลผลิตเฉลี่ย (ตันต่อไร่)	0.97	0.94
ราคาขาย (บาทต่อตัน)	7,150	7,150
รายได้เฉลี่ย (บาทต่อไร่)	6980.66	6716.3
กำไรสุทธิ (บาทต่อไร่)	4396.66	3940.3

**สรุปผลการทดลอง**

ผลผลิตสูงถึง 3.19% และ ต้นทุนลดลง 10.12%



**ภาคผนวก ค**  
**แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายทางการตลาด**

ปีที่ 1

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
1	วิทยุชุมชน (ราคา 2,000 บาท * 12 เดือน) 4 จังหวัด		2,000	12	4		96,000
2	โฆษณาผ่านเว็บไซต์ 5 ล้อ		5,000				25,000
3	ค่าจ้างตรวจสอบสภาพดินให้ชวานา (ละเชิงเทรา 7,000) พื้นที่ใหญ่		5,000		4		22,000
4	การวางสินค้าตัวอย่างร้านละ 6 กระสอบ (ปุ๋ยสูตร 1= 3 กระสอบ, ปุ๋ยสูตร 2= 3 กระสอบ)						
	ปทุมธานี สูตร 1	3	300			5	4500
	สูตร 2	3	500			5	7500
	นครนายก สูตร 1	3	300			3	2700
	สูตร 2	3	500			3	4500
	ปราจีนบุรี สูตร 1	3	300			4	3600
	สูตร 2	3	500			4	6000
	ละเชิงเทรา สูตร 1	3	300			6	5400
	สูตร 2	3	500			6	9000
5	ป้าย (4 จังหวัด 18 ร้าน)		300			18	5400
	รวมงบประมาณปีที่ 1						191,600

## ปีที่ 2

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
1	วิทยุชุมชน (ราคา 2,000 บาท * 6 เดือน เดือนเว้นเดือน) 4 จังหวัด		2,000	6	4		48,000
2	โฆษณาผ่านเว็บไซต์ 5 สัปดาห์		5,000				25,000
3	ค่าจ้างตรวจสอบสภาพดิน ให้ชาวบ้าน (ละเชิงเทรา 7000) พื้นที่ใหญ่		5,000		4		22,000
4	ค่าวิทยากร ให้ความรู้ และให้ข้อมูล						
	นครนายก จังหวัดละ 2 รอบ รอบละ (ค่า วิทยากร 10000 ค่าอาหารว่าง 5000 ค่า สถานที่ 2000 รวม 17000)		34,000		4		136000
5	ค่าเลี้ยงประจำปี ตัวแทน โตะจีน						80000
	รวมงบประมาณปีที่ 2						311,000

## ปีที่ 3

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
1	วิทยุชุมชน (ราคา 2,000 บาท * 6 เดือน เดือนเว้นเดือน) 4 จังหวัด		2,000	6	4		48,000

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
2	โฆษณาผ่านเว็บไซต์ 5 สัปดาห์		5,000				25,000
3	ค่าจ้างตรวจสภาพดิน ให้ชาวบ้าน (ฉะเชิงเทรา 7000) พื้นที่ใหญ่		5,000		4		22,000
4	ค่าวิทยากร						
	นครนายก จังหวัดละ 2 รอบ รอบละ (ค่าวิทยากร 10000 ค่าอาหารว่าง 5000 ค่าสถานที่ 2000 รวม 17000)		34,000		4		136000
5	ค่าเลี้ยงประจำปีตัวแทนโต๊ะจีน						80000
6	โปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้า (3 เดือน 60 คืน Cash back 5000ต่อร้าน ให้ 2รอบต่อปี)						
	ปทุมธานี		10,000		5		50000
	นครนายก		10,000		3		30000
	ปราจีนบุรี		10,000		4		40000
	ฉะเชิงเทรา		10,000		6		60000
	รวมงบประมาณปีที่ 3						491,000

## ปีที่ 4

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
1	วิทยุชุมชน (ราคา 2,000 บาท * 6 เดือน เดือนเว้นเดือน) 4 จังหวัด		2,000	6	4		48,000
2	ค่าสื่อแจกจากการซื้อปุ๋ย ต้นละ 1 ตัว ประมาณการขายร้านละ 28 ต้น		50			18	25,200
3	ค่าจ้างตรวจสอบสภาพดินให้ชาวนา (ละเชิงเทรา 7000) พื้นที่ใหญ่		5,000		4		22,000
5	ค่าเลี้ยงประจำปีตัวแทนโต๊ะจีน						10500 0
6	โปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้า (3 เดือน 120 ต้น แจกทอง 1 บาท ต่อร้าน ให้ 1รอบ ต่อปี)						
	ปทุมธานี		20,000			5	10000 0
	นครนายก		20,000			3	60000
	ปราจีนบุรี		20,000			4	80000
	ละเชิงเทรา		20,000			6	12000 0
	รวมงบประมาณปีที่ 4						560,20 0



## ปีที่ 5

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
1	วิทยุชุมชน (ราคา 2,000 บาท * 6 เดือน เดือนเว้นเดือน) 4 จังหวัด		2,000	6	4		48,000
2	ค่าสื่อแจกจากการซื้อปุ๋ย ต้นละ 1 ตัว ประมาณการขายร้านละ 39 ต้น		50			18	35,100
3	ค่าจ้างตรวจสอบสภาพดินให้ชาวนา (ฉะเชิงเทรา 7000) พื้นที่ใหญ่		5,000		4		22,000
4	ค่าวิทยากร						
	นครนายก จังหวัดละ 2 รอบ รอบละ (ค่าวิทยากร 10000 ค่าอาหารว่าง 5000 ค่าสถานที่ 2000 รวม 17000)		34,000		4		136000
5	ค่าเลี้ยงประจำปีตัวแทนโต๊ะจีน						120000
6	โปรโมชันส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้า ทำการคุยกับร้านค้าก่อน โดยประเมินจาก 4 ปีที่ผ่านมาว่าอยากได้อะไร โดยคุมงบ						
	ปทุมธานี		20,000			5	100000
	นครนายก		20,000			3	60000

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	เดือน	จังหวัด	ร้าน	รวม
	ปราจีนบุรี		20,000			4	80000
	ฉะเชิงเทรา		20,000			6	120000
	รวมงบประมาณปีที่ 5						721,100

