

แผนธุรกิจ
Easy Hemp กัญชงเพื่อการพาณิชย์



ปัญญาพล อนุพันธ์

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจ Easy Hemp กัญชงเพื่อการพาณิชย์

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 10 พฤษภาคม พ.ศ. 2565



.....
นายปัญญาพล อนุพันธ์
ผู้วิจัย

.....
ศรียุทธ พรหมศิริ,
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีระสา,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,
Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
วสุ กิรติวุฒิสเรษฐ,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องแผนธุรกิจ กัญชงเพื่อการพาณิชย์ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาข้อมูล โอกาสทางธุรกิจ ตลอดจนความเป็นไปได้ของธุรกิจ โดยมุ่งพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์สินค้ามีคุณภาพออกสู่ตลาด และยังเป็นแผนธุรกิจที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจกัญชงที่เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ในประเทศ ช่วยเสริมสร้างศักยภาพให้กับผู้ผลิตและผู้ที่ต้องการศึกษาข้อมูลเพื่อนำไปศึกษาพัฒนาและวิจัยต่อเนื่อง

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษาที่ช่วยกรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จไปเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่ผู้ให้การสนับสนุน ตลอดจนการอำนวยความสะดวกในการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นางสาว อมรรัตน์ ม้ายอง ที่ช่วยให้คำปรึกษาข้อมูลด้านกัญชง ระบบปลูก ข้อมูลเชิงลึก จนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์และสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และกราบขอบพระคุณคณะกรรมการทุกท่านสำหรับวิชาความรู้ ตลอดจนคำแนะนำ สั่งสอน ตลอดจนการศึกษา ณ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ปัญญาพล อนุพันธ์

บทสรุปผู้บริหาร

แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจใหม่ ที่ดำเนินการในรูปแบบของแปลงปลูกกัญชาระบบปิด โดยสถานที่ตั้งจะเป็นพื้นที่ของตนเองซึ่งตั้งอยู่ในอำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด โดยใช้องค์ความรู้และประสบการณ์ด้านการปลูกของผู้นำเสนอแผนธุรกิจมาจัดทำธุรกิจดังกล่าว โดยมุ่งเน้นด้านคุณภาพของตัวสินค้าและนวัตกรรมที่สามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มคุณค่าในบริการ เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ใช้บริการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียขององค์กร

การดำเนินธุรกิจจะเริ่มต้นจากการปลูกกัญชงในระบบปิด โดยเป็นการปลูกในห้องปลูกขนาดพื้นที่ปลูกทั้งหมด 10*11 เมตร แบ่งทางเดิน 70 เซนติเมตร จำนวน 4 ห้องปลูกแบ่งเป็น ห้องทำใบ 1 ห้อง ห้องทำดอก 1 ห้อง และห้องปลูกออโต้ อีกจำนวน 2 ห้อง ผลผลิตต่อรอบการผลิต (3 เดือน) จะได้ห้องปลูกละ 200 ต้น โดยรูปแบบการปลูกโดยแบ่งเป็นแถวทั้งหมด 4 แถว ไฟ LED Full spectrum 720 วัตต์ 1 ดวงสามารถคลุมพื้นที่ปลูกได้ 150*150 เซนติเมตร และสามารถคลุมจำนวนต้นได้ทั้งหมด 9 ต้น ใช้ไฟทั้งหมด 22 ดวง จะสามารถปลูกได้ทั้งหมด 198 ต้นขั้นต่ำ ซึ่งยังเหลือพื้นที่สำหรับใส่เพิ่มอีก 2 ต้นตามเป้าหมายที่วางไว้ที่ 200 ต้นต่อ 1 ห้องปลูก

ผลผลิตที่ได้จะขายไปยังผู้มีใบอนุญาตรับซื้อผลผลิตโดยรายได้ส่วนหนึ่งจะมาจากการขายผลผลิตและอีกส่วนจะมาจากภาคบริการที่มีการขยายธุรกิจในรูปแบบของบริการให้คำปรึกษาด้านการปลูกกัญชาระบบปิด โดยอาศัยนวัตกรรมในการพัฒนาเว็บไซต์สำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในธุรกิจกัญชงให้ได้มีการวางแผนก่อนลงทุนเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนเนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจใหม่ ซึ่งผู้บริหารหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้ให้บริการทุกคนจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการใช้บริการ

บริษัท อีซี เสมพ์ จำกัด คาดว่าจะใช้เงินลงทุนของโครงการทั้งหมดประมาณ 5,937,855 บาท โดยเป็นเงินจากการระดมทุน 3,000,000 บาท และกู้จากสถาบันการเงินจำนวน 2,937,855 บาท รายได้ในปีแรกอยู่ที่ 5,200,000 บาท และเติบโตขึ้นเป็น 19,045,000 บาท ในปีที่ 5 โดยเงินทุนหมุนเวียนในปีที่ 5 จะอยู่ที่ 7,554,000 บาท จากระยะเวลาโครงการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ร้อยละ 56 สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 3 ปี มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 6,348,400 บาท

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	๖
บทสรุปผู้บริหาร	๗
สารบัญตาราง	๘
สารบัญภาพ	๙
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมและรายละเอียดของธุรกิจ	3
2.1 รายละเอียดบริษัท	3
2.2 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	4
2.3 รูปแบบธุรกิจ และ รายละเอียดของสินค้าและบริการ	5
2.4 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ	7
2.5 Business Model	7
บทที่ 3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส	11
3.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	11
3.1.1 Trend Analysis	12
3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ 5 Force model	16
3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ Pestel	17
3.4 Supply Chain Analysis	20
3.5 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 แผนการตลาด	22
4.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง	22
4.2 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องการผลิตภัณฑ์และการออกแบบ	23
4.3 Consumer Research (การศึกษารายละเอียดเชิงลึกกับผู้บริโภค)	25
4.4 Marketing Plan	28
4.5 STP	30
บทที่ 5 แผนการดำเนินงาน	34
5.1 ทำเลที่ตั้ง	34
5.2 การวางแผนการผลิต	35
5.3 กระบวนการดำเนินงาน	37
5.4 ขั้นตอนการดำเนินการปลูก	40
5.5 กระบวนการขนส่ง	51
5.6 การบวนการขาย	52
5.7 กระบวนการขายในรูปแบบของบริการด้านการให้คำปรึกษาและขายพ่วงอุปกรณ์ปลูก	52
บทที่ 6 การบริหารและจัดการองค์กร	53
6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	53
6.2 โครงสร้างองค์กร	53
บทที่ 7 แผนการเงิน	58
7.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	58
7.2 ที่มาของรายได้	65
7.2.1 การประมาณการรายได้	65
7.2.2 การประมาณการต้นทุน	72
7.3 งบประมาณกำไรขาดทุน	78

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 8 แผนความเสี่ยง	79
8.1 การประเมินความเสี่ยง	82
บรรณานุกรม	86
ภาคผนวก	87
ภาคผนวก ก คำถามสำหรับการวิจัย	88
ภาคผนวก ข ข้อมูลจากการวิจัย	97
ภาคผนวก ค ตัวอย่างที่แสดงการคำนวณบนหน้าเว็บ	109
ประวัติผู้ทำวิจัย	112



สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 แสดงมูลค่าอุตสาหกรรมที่คาดการณ์ในอนาคต	15
4.1 แสดงกลุ่มเป้าหมายสำหรับการขยายธุรกิจ	30
4.2 แสดงการเลือก Target	31
7.1 แสดงเงินลงทุนในโครงการ	58
7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	59
7.3 แสดงการประมาณการรายได้ของการปลูก	65
7.4 แสดงการประมาณการรายได้จากการขยายด้านบริการ	66
7.5 แสดงขั้นตอนการคำนวณการประมาณการรายได้ของบริการที่ปรึกษาไשר์ขนาดเล็ก	67
7.6 แสดงขั้นตอนการคำนวณการประมาณการรายได้ของบริการที่ปรึกษาไשר์ขนาดใหญ่	68
7.7 แสดงการประมาณการรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆ	69
7.8 แสดงการรายละเอียดการประมาณรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆ ของไשר์ขนาดเล็ก	69
7.9 แสดงการรายละเอียดการประมาณรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆ ของไשר์ขนาดใหญ่	70
7.10 สรุปผลการประมาณการรายได้	71
7.11 แสดงการคำนวณต้นทุนในห้องปลูก Photo ต่อ 1 ต้น	72
7.12 แสดงการคำนวณต้นทุนในห้องปลูก Auto ต่อ 1 ต้น	73
7.13 แสดงวิธีการคำนวณค่าไฟปลูกในแต่ละห้อง	74
7.14 แสดงอัตราค่าไฟฟ้า	74
7.15 แสดงวิธีการคำนวณค่าไฟแอร์ในแต่ละห้อง	74
7.16 สรุปต้นทุนรวมที่เกี่ยวข้องกับรายได้	75
7.17 แสดงค่าใช้จ่ายสำนักงาน	76
7.18 แสดงค่าใช้จ่ายบุคลากร	76
7.19 แสดงค่าใช้จ่ายบริหาร	77
7.20 แสดงค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	77

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
7.21 สรุปต้นทุนรวมค่าใช้จ่ายบริหารและการขาย	77
7.22 แสดงงบประมาณกำไรขาดทุน	78
8.1 การวิเคราะห์แผนความเสี่ยง	80
8.2 การประเมินความเสี่ยง	82
8.3 แสดงการลำดับการให้คะแนนความเสี่ยงที่ผลมีกระทบต่อองค์กรด้านตัวเงิน	82
8.4 แสดงโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่เป็นความเสี่ยง	83
8.5 แสดงระดับความสำคัญของความเสี่ยง	83
8.6 แสดงตารางจัดลำดับความเสี่ยง	84
8.7 แสดงการสรุปผลการประเมินความเสี่ยง	85

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
2.1 ตราสัญลักษณ์บริษัท	3
2.2 แสดง Business Model Canvas	7
3.1 แสดงการนำไปใช้ประโยชน์ของส่วนต่างๆในกัญชง	11
3.2 ภาพแนวโน้ม Market Value ในระดับโลก	12
3.3 แสดงการจำแนกของผลิตภัณฑ์	12
3.4 แสดงการจำแนกตามการแปรรูป	13
3.5 แสดงชีพพลายเซนของอุตสาหกรรมกัญชงไทย	14
3.6 แสดงกลุ่มแนวร่วมที่ขับเคลื่อนกัญชา	18
3.7 ภาพโปรสแตอร์เชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรมและจัดตั้งสมาคมนักปลูกกัญชา	18
3.8 แสดง Supply Chain ของธุรกิจ	20
4.1 แสดงการแบ่งโซนในพื้นที่	23
4.2 แสดงการออกแบบสวนสำหรับทำ Flagship	24
4.3 ภาพแสดงเครื่องสกัดสาร CBD ของบริษัท วิโพรดิษฐ์ จำกัด	25
4.4 ภาพภายในโรงงานสกัด	26
4.5 อุปกรณ์ในการสกัดสารสำคัญจากช่อดอกกัญชง	26
4.6 ลงพื้นที่สอบถามข้อมูลผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	27
4.7 แสดงสินค้ากลุ่มที่ 1 ในแผนการเริ่มต้นธุรกิจ	28
4.8 แสดงตำแหน่งของผลิตภัณฑ์	32
4.9 แสดงการสร้างการรับรู้ด้านสินค้า	33
5.1 แสดงตำแหน่งพื้นที่ตั้ง Easy Hemp	34
5.2 แสดงแผนกิจกรรมการปลูกในแต่ห้องใน 1 ปี	36
5.3 แสดงแผนผังการออกแบบห้องปลูก 1 ห้อง	37
5.4 ภาพแสดงไฟที่เลือกใช้	38
5.5 ภาพแสดงสเปคไฟ	38

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพ	หน้า
5.6 แสดงค่าแสงที่ตกกระทบในแต่ละพื้นที่	39
5.7 แสดงย่านของแสง	39
5.8 แสดงตัวอย่างไฟหลังการติดตั้ง	40
5.9 แสดงขั้นตอนการแช่เมล็ด	40
5.10 ภาพแสดงเมล็ดที่เริ่มงอกหลังจากการเพาะในกระดวยชำระ	41
5.11 ภาพแสดงวันที่ 2 หลังจากนำเมล็ดลงดิน	41
5.12 แสดงตำแหน่งการ Topping และ Fimimg	42
5.13 ภาพแสดงเทคนิคการ Low stress training	43
5.14 ภาพแสดงค่าความชื้นที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับอุณหภูมิภายในห้อง	44
5.15 ภาพแสดงกัญชงเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของค่า PH	44
5.16 ภาพแสดงปริมาณปุ๋ยที่เหมาะสมในแต่ละช่วงการเจริญเติบโต	45
5.17 ภาพแสดงเทคนิค ScrOG	46
5.18 ภาพแสดงไตรโคมที่พร้อมเก็บเกี่ยว	46
5.19 ภาพแสดงการตากช่อดอก	47
5.20 ภาพแสดงกัญชงทำดอกเมื่ออายุ 25 วัน	48
5.21 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 25 กรณียังอยู่ในช่วงทำใบ	49
5.22 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 40 ในช่วงเริ่มทำดอก	49
5.23 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 84 ในช่วงทำดอก	50
5.24 ภาพแสดงตัวอย่างหลังการทรมานใบและการตากช่อดอกกัญชง	50
5.25 ภาพแสดงกัญชงที่พร้อมส่งโรงงานสกัด	51

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

หากพูดถึงกล้วยหรือกล้วยา ผมเชื่อว่าคนส่วนใหญ่รู้จักคำคำนี้ เพราะคำว่ากล้วยหรือกล้วย เป็นสิ่งที่ฝรั่งลืกลคนไทยมาตั้งแต่บรรพบุรุษ รุ่นปู่ รุ่นย่า ซึ่งความรู้ความเข้าใจ การตีความแตกต่างกัน ออกไปขึ้นอยู่กับมุมมองของบุคคลนั้นๆ แต่ปฏิเสธไม่ได้จริงๆว่า คำว่ากล้วย มีอิทธิพลในความรู้สึกลอย่าง หน้อ้อจรรย้อใจไม่ว่าย่อยปากถามใคร ว่ารู้จักกล้วยา ไหม เหล่านั้นมักพูดว่าเคยได้ย้อ หรือรู้จัก

หลังกการรัฐบาลประกาศปลดล้อคใให้มีการขออนุญาตเพื่อ นำเข้า ปลุก จำหน่าย ครอบครอง ได้ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของแนวคิดธุรกิจนี้ ผู้ศึกษาวิจัยเริ่มต้นจากความสนใจปลุก เสน่ห์ของกล้วยาและกล้วย ชงคือเป็นพืชวงจรชีวิตสั้น สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ภายใน 70-80 วัน ซึ่งแต่ละสายพันธุ์ก็มีความ แตกต่างกันทั้งในเรื่องของ กลิ่น สีของต้น ขนาดของดอก สารสำคัญในแต่ละพันธุ์ที่มีความแตกต่างกัน รวมไปถึงเทคนิคการปลุกใหม่ๆที่มีการพัฒนากันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นความแตกต่างจากพืชชนิดอื่น ๆ

ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นจุดเริ่มต้นที่ผู้วิจัยสนใจเข้ามาศึกษาหาความรู้เรื่องการปลุกพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทางการเกษตรรวมถึงมุ่งสู่การประกอบธุรกิจ และผู้วิจัยเชื่อเป็นอย่างยิ่งว่ายังมีอีกหลายคนที่เป็นนักปลุกที่ มีความฝ้ออยกามีฟาร์มกล้วยาและกล้วยชงที่ถูกต้องตามกฎหมายและมุ่งผลักดัน ให้กล้วยาเสริมมากขึ้น

ปัญหาที่พบในปัจจุบันหากพูดถึงวงการอุตสาหกรรมนี้คงหนีไม่พ้นเรื่องการเข้าถึง การขออนุญาตหรือการศึกษาหาความรู้ จากการสัมภาษณ์พบว่ามีคนจำนวนมากสนใจ แต่กลับพบว่า การเข้าถึง แหล่งข้อมูลเป็นเรื่องยาก การข้อมีขั้นตอนที่มากมาย การที่จะได้ศึกษาดูงานสักที่ ต้องทำเรื่องข้อมีอำนาจ หลากหลายขั้นตอน ซึ่งคนทั่วไปที่อาจจะม่แรงบัลดาลใจเล็ก ๆ หรือมีประสบการณ์ที่ดีกับกล้วยาหรือกล้วย ชงเลือกที่จะทดลองปลุกแบบผิดกฎหมายส่งผลให้มี การกวาดล้าง อยู่อย่างที่เป็นข่าว คนเหล่านี้ไม่เพียงแต่ ไม้ได้รับโอกาส แต่การที่จะเข้ามาในธุรกิจกลับเป็นการเริ่มต้นที่ยาก จริงอยู่ที่มันขึ้นอยู่กับการขวนขวย ของแต่ละบุคคล แต่อีกนัยหนึ่งผู้วิจัยมองว่าควรมีแหล่งเรียนรู้หรือสถานที่ที่คนเหล่านี้สามารถเข้าไป พุดคุยหรือแชร์ความรู้กันได้โดยไม่รู้ล้อกอี้อัดหรือยากที่จะเข้าถึง คนไทยมีฝ้อมือการปลุกที่เก่งไม่แพ้ ต่างชาติ แต่น้อยคนมากที่นักปลุกจะได้เข้ามาทำธุรกิจ

ผู้วิจัยจึงเริ่มต้นธุรกิจจากปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบันการทำ Concept ให้คนเข้าถึงได้ง่าย เกิด การแบ่งปันความรู้ และอยกให้เกดสังคมการแลกเปลี่ยน ลดช่องว่างระหว่างนักปลุกรายใหม่กับ หน่วยงานใหญ่ๆ หรือผู้ประกอบการที่มุ่งหวังแต่ผลกำไรแต่ไม้ได้มองถึงการพัฒนาบุคลากรหรือให้

โอกาสคนที่เขาสนใจได้เข้ามามีส่วนร่วม พูดคุยแลกเปลี่ยนปัญหา คนที่สนใจเรื่องนี้ให้มีสถานที่ที่ได้ศึกษาข้อมูล ได้พูดคุยแลกเปลี่ยนกัน ไม่ใช่เพียงมุ่งหวังแต่ผลกำไร นี่จึงเป็นแนวคิดแรกเริ่มที่ผู้วิจัยต้องการสร้าง Easy Hemp Innotech ขึ้นมา โดยต้องการเป็นแหล่งปลูกกัญชงแบบ Smart Farm ครอบคลุมวงจรที่ให้บริการด้านการให้คำปรึกษา การบริการด้านการนำเข้าเมล็ด การขายอุปกรณ์ปลูกต่าง ๆ ซึ่งความแตกต่างที่สำคัญคือ ผู้วิจัยต้องการพัฒนาพื้นที่ที่มีอยู่ให้เป็น Flagship ที่สำคัญของร้อยเอ็ด ซึ่งแผนธุรกิจดังกล่าวเป็นแผนธุรกิจใหม่ โอกาสที่พบในธุรกิจนี้คือ กัญชงเป็นอุตสาหกรรมใหม่การที่บริษัทจะเริ่มต้นหรือสร้างแนวคิดที่สร้างสรรค์อะไรสักอย่างเป็นเรื่องที่ทำขาย เจ้าตลาดยังไม่ชัดเจน

ในปัจจุบันพบว่ากลางน้ำมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น สินค้าจากต้นน้ำยังไม่เพียงพอ ตลาดโลกมองว่าไทยเป็นครัว สำหรับผลิต CBD แห่งหนึ่งที่เพิ่มขึ้นมา ราคารับซื้อสินค้าอ้างอิงตามตลาดโลก ณ เวลานั้นๆ สุดท้ายผู้วิจัยมุ่งหวังเป็นอย่างยิ่งว่าธุรกิจนี้จะช่วยสานฝันใครหลายๆคนที่ชอบและรักในการปลูกกัญชงให้สามารถเข้ามาส่วนในการสร้างธุรกิจบนพื้นที่เล็กๆของตน



บทที่ 2

ภาพรวมและรายละเอียดธุรกิจ

2.1 รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัท	อีซี่ เฮมพ์ อิน โนเทค
แบรนด์	Easy Hemp
โลโก้	
	ภาพที่ 2. 1 ตราสัญลักษณ์บริษัท
คอนเซป	การปลูกกัญชาระบบปิดที่เข้าถึงง่ายอย่างครบวงจร
วิสัยทัศน์	เป็นผู้นำด้านกัญชงคุณภาพและครบวงจร
พันธกิจ	มุ่งสร้างนวัตกรรมด้านสินค้าและบริการอย่างครบวงจรในอุตสาหกรรมกัญชง

เป้าหมายของธุรกิจ

ด้านสินค้าและบริการ

- สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ โดยเกณฑ์การวัดต้องไม่มีสารเจือปนในผลิตภัณฑ์
- และค่า CBD ที่ วัดออกมาต้องไม่ต่ำกว่า 12 %
- มีแหล่งเรียนรู้ ห้องทดลองของบริษัทเพื่อวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์รวมไปถึงได้นำเมล็ดจากแหล่งต่าง ๆ ที่ถูกต้องตามกฎหมายมาทดลองปลูก เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการพัฒนาต่อเนื่องสืบต่อไป
- สามารถทำเป็นโมเดลต้นแบบให้กับคนที่สนใจ

- สร้างบริการที่มีคุณภาพอาชีพเกษตรกรมาบริหารจัดการ โดยมีบริการที่สามารถออกแบบรูปแบบการปลูกเองได้ตามงบประมาณที่มี

ด้านการเงิน

- ในปีที่ 1 เริ่มต้นทำ Smart Farm ต้นน้ำระบบปิดที่สามารถคืนทุนได้ภายใน 2 ปี
- ในปีที่ 2 เริ่มต้นขยายทำ Flagship สามารถคืนทุนได้ภายใน 3 ปี
- มีอัตราการเติบโตของกำไรที่สูงขึ้นทุก ๆ ปี

ด้านกลยุทธ์

- ในปีที่ 1 Farm เป็นที่รู้จักของคนในพื้นที่ 1 ปี และคนภายนอกเริ่มสนใจภายใน 2 ปี
- ข้อต่อที่ผลิตต้องได้ปริมาณต่อต้นไม่ต่ำกว่า 150 กรัม และปริมาณ CBD ต้องมากกว่า 12 % ทุกรอบของการเก็บเกี่ยว

- ทดลองปลูกระบบอื่น ๆ ที่หลากหลาย เช่น ระบบไฮดรอปอนิกส์ ระบบแอร์โรโปรนิก ในห้องปลูกระบบปิด

- ในระยะที่ 2 Flagship ภายใน 2 ปีต้องมีคนรู้จัก
- ภายใน Flagship ต้องมี Hemp Lab แสดงการปลูกที่หลากหลายรูปแบบ ในลักษณะแหล่งเรียนรู้

- รุกตลาดคนที่สนใจปลูกจัดสัมมนาเชิญชวนผู้ที่สนใจเข้ามาลงทุน
- พัฒนาบุคลากรด้านการปลูกโดยหา Partner ต่างประเทศที่มีประสบการณ์ด้านการปลูกมาเทรนเนอร์นักปลูกในทีม และสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ โดยมีการออกไปรับรองสำหรับผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรนักปลูกมืออาชีพ

2.2 วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจ

- เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินการปลูกกัญชาระบบปิด
- เพื่อศึกษากระบวนการดำเนินการในการบริหารจัดการปลูกในระบบปิด
- เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในแผนการเงินและการตลาดของธุรกิจกัญชาระบบปิด

2.3 รูปแบบธุรกิจ และ รายละเอียดของสินค้าและบริการ

บริษัท อีซี เฮมพ์ อิน โนเทค จำกัด ประกอบธุรกิจด้านการผลิตกัญชงคุณภาพ รวมไปถึงการนำเข้าเมล็ดพันธุ์ ให้คำปรึกษาพร้อมการจัดทำโรงเรือนทุกระบบ โดยตั้งเป้าหมายจะดำเนินการพัฒนาพื้นที่ให้เป็นแหล่งเรียนรู้กัญชงและเป็นสถานที่สำคัญสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นศึกษากระบวนการปลูกสำหรับผู้สนใจลงทุนการปลูกกัญชงจะต้องเป็นเรื่องที่ง่ายเพราะเรามีทีมให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร รวมไปถึงบริษัทพาร์ทเนอร์ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจด้านอุปกรณ์ปลูกทุกชนิด เช่น ไฟปลูก ดินปลูก ปุ๋ยนำเข้าสำหรับปลูกกัญชงและกัญชาโดยเฉพาะ ที่ได้รับมาตรฐาน บริษัทมี LAB Hemp เล็ก ๆ เพื่อเป็น Show Room สำหรับเรียนรู้พัฒนาสินค้า ซึ่งจุดนี้เองสามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาดได้ เนื่องจากปัจจุบันคู่แข่งในตลาดส่วนใหญ่จะเน้นการปลูกเป็นระบบเดี่ยว

โดยแผนการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 2 ระยะ ด้วยกัน

- ระยะที่ 1 จะเริ่มจากการทำ Smart Farm ที่จังหวัดร้อยเอ็ดเนื่องจากมีพื้นที่สำหรับรอการพัฒนาอยู่แล้วจึงทำให้ต้นทุนการดำเนินการประหยัดกว่าเริ่มต้นที่กรุงเทพมหานคร ในระยะนี้มุ่งเน้นด้านจำนวนผลผลิตและการขยายแปลงปลูกให้ได้จำนวนมากโดยจะเริ่มจากการเป็นต้นน้ำเพื่อเรียนรู้และเข้าใจตลาด
- ระยะที่ 2 จะขยายภายในพื้นที่ ในลักษณะฟาร์มตัวอย่างมีการปลูกที่หลากหลายรูปแบบ ระยะนี้ไม่ได้มุ่งเน้นเรื่องจำนวนการปลูกแต่จะมุ่งเน้นด้านบริการเพิ่มมากขึ้น โดยจะให้บริการด้านการให้คำปรึกษา ตลอดจนการจัดหาอุปกรณ์และวัสดุปลูกที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เริ่มมีการพัฒนาด้านนวัตกรรมโดยมีเว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถออกแบบและคำนวณค่าใช้จ่ายก่อนการตัดสินใจลงทุน เพื่อป้องกันความเสี่ยงกับผู้สนใจลงทุน

2.3.1 รายละเอียดของสินค้า

2.3.1.1 เป้าหมายระยะสั้น ช่วงปีที่ 1

Smart Farm ระบบปิดขนาด 10*11 เมตร โดยแบ่งห้องปลูกดังนี้

- ห้องที่ 1 ห้องขึ้นตอนทำใบ (Veg) ขนาด 10*11 เมตร รองรับการปลูกได้ 200 ต้น
- ห้องที่ 2 ห้องขึ้นตอนทำดอก 1 (Bloom) ขนาด 10*11 เมตร รองรับการปลูกได้ 200 ต้น
- ห้องที่ 3 ห้องปลูกสายพันธุ์ออโต้ ที่จะเจริญเติบโตโดยไม่สนใจชั่วโมงแสง (Auto 1) ขนาด 10*11 เมตร รองรับการปลูกได้ 200 ต้น
- ห้องที่ 4 ห้องปลูกสายพันธุ์ออโต้ ที่จะเจริญเติบโตโดยไม่สนใจชั่วโมงแสง (Auto 2) ขนาด 10*11 เมตร รองรับการปลูกได้ 200 ต้น

โดย 1 ปีจะสามารถ ห้างทำดอก 1 (Bloom) ผลผลิตสินค้าได้ทั้งหมด 7 รอบการผลิต ซ่อดอกกัญชงโดยประมาณการขึ้นต่ำ 1 ต้น ได้ผลผลิตหลังตากแห้ง 200 กรัม ($200 \times 200 = 40$ กิโลกรัม)และห้องปลูก ห้องที่ 2 และ 3 ที่ปลูกสายพันธุ์ ออกโต้จะผลิตสินค้าได้ทั้งหมด 4 รอบการผลิตซ่อดอกกัญชงโดยประมาณการขึ้นต่ำ 1 ต้น ได้ผลผลิตหลังตากแห้ง 150 กรัม ($150 \times 200 = 37.5$ กิโลกรัม) ลำต้น ราก ใบ เป็นส่วนประกอบ 1 รอบการปลูกใช้ระยะเวลา 70-80 วัน ช่วงทำใบสัปดาห์ที่ 2-6 สามารถตัดใบกัญชงเพื่อขายได้ หลังจากต้นแสดงเพศและทำดอกจะไม่ตัดใบเพราะมีโอกาสที่ต้นกัญชงจะตกอยู่ในสภาวะเครียดส่งผลต่อปริมาณผลผลิตและต้นอาจมีการกลายพันธุ์

2.3.1.2 เป้าหมายระยะกลาง ช่วงปีที่ 2-3

เป็นช่วงขยายในลักษณะ Flagship โดยวางแผนขยายหลังปลูกได้ 1 ปี โดยสินค้าและบริการแบ่งออกเป็นดังนี้

1) บริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนปลูกกัญชงระบบปิดแบบคุณภาพให้
ความรู้วิธีการปลูกที่ถูกต้อง

● เทคนิคการเพิ่มผลผลิต (LST , HST , Sea of green , Scrog , การเคลียร์ใบ ,
Topping , Firming)

● ความรู้ด้านโรคพืช และศัตรูพืช

● ความรู้ด้านธาตุอาหารการขาดธาตุอาหารของพืช

● ความรู้ด้านการให้น้ำ การให้น้ำปุ๋ยในแต่ละช่วงอายุพืช

● ความรู้ด้านการตั้งค่าไฟปลูก ระบบปลูกรวมไปถึงการติดตั้งระบบอากาศ

ภายในห้องปลูก

● ความรู้ด้านการเพิ่ม CO_2 ให้เหมาะสมกับช่วงอายุและสัมพันธ์กับการ

สังเคราะห์นำไปใช้งาน

● ของพืช

● ความรู้ด้านการเก็บเกี่ยวและบ่ม

● ความรู้ด้านอุณหภูมิและความชื้นสัมพัทธ์ในแต่ละช่วงอายุ

2) เว็บไซต์สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการคำนวณการลงทุนและออกแบบ
แปลงปลูกกัญชงของตน

3) บริการด้านการจัดหาวัสดุปลูก และอุปกรณ์สำหรับปลูกกัญชง

2.4 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ

- 1) ในช่วงเริ่มต้นทำ Smart Farm สิ่งที่เป็นคุณค่าที่ผู้ซื้อจะได้รับคือเรื่องของคุณภาพของสินค้า
- 2) ในช่วงเริ่มขยายเป็น Flagship คุณค่าที่จะได้รับเป็นเรื่องของการเข้าถึงได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว มีบริการครบวงจร (save time , simplify)
- 3) มีการเชื่อมโยงเชื่อมต่อกันในระหว่างผู้ประกอบการและผู้ที่สนใจ
- 4) สามารถสร้างรายได้
- 5) ลดความเสี่ยงในการทดลองปลูก
- 6) ให้ความรู้ความเข้าใจและเทคนิครวมถึงแผนการปฏิบัติงาน

2.5 Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segment
1.V produce co.,ltd 2.บริษัททำระบบปลูก แบบ Indoor 3.บริษัทรับทำบัญชี ปีตงบ 4.บริษัทที่เชี่ยวชาญด้านไฟปลูกในประเทศไทย 5.บริษัทขายวัสดุปลูกในไทย 6.บริษัทขายปุ๋ยในไทย 7.Dutch Passion ผู้จำหน่ายเมล็ดพันธุ์	1.ปลูก จำหน่าย เพาะชำ 2.ให้คำปรึกษาด้านการปลูก พร้อมติดตั้งระบบปลูก 3.ขายอุปกรณ์วัสดุปลูก 4.เว็บไซต์สำหรับออกแบบการปลูกและคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย Key Resource 1.ใบอนุญาตปลูก จำหน่าย ครอบครอง นำเข้า 2.นักปลูกที่มีประสบการณ์ 3.พนักงานขายและการตลาด 4.พนักงานบัญชี	1.One Stop Service 2.Know-how , inform 3.Provides Access 4.Reduce Cost 5.Reduce Effort 5.Savetime 6.Simplifies 7.Make money 8.Reduces risk	1.กิจกรรมและให้ความรู้ผ่าน Facebook fan page 2.จัดทำวารสารสัญชง 3.บัตรสมาชิก Channels 1.Social Network - Facebook -Tiktok -Instagram 2.Website 3.โทรศัพท์ (B2B)	1.เป็นผู้ที่มีความสนใจด้านธุรกิจเกษตร ที่มีประสบการณ์การปลูกไม่ต่ำกว่า 6 เดือน 2.เป็นผู้ที่มีความสนใจด้านธุรกิจเกษตร แต่ยังไม่มีความรู้หรือประสบการณ์ด้านการปลูกที่เพียงพอหรือมีเพียงเล็กน้อย
Cost Structure 1.วัสดุปลูก 2.อุปกรณ์ปลูก 3.ค่าน้ำ,ค่าไฟ 4.ค่าปุ๋ย 5.การตลาดและเว็บไซต์ 6.เมล็ดพันธุ์		Revenue Streams 1.ขายผลผลิต 2.บริการให้คำปรึกษา 3.วัสดุปลูก 4.อุปกรณ์ปลูกภายในระบบปิด		

ภาพที่ 2.2 แสดง Business Model Canvas

จากภาพ 2.3 ที่แสดง Business Model Canvas ของธุรกิจกัญชง ทางผู้เสนอแผนธุรกิจสังเกตเห็นถึงปัญหาจากการศึกษาและสัมภาษณ์ผู้ที่ทำธุรกิจและมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจกัญชงพบว่าปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจ มีความกังวลเรื่องของต้นทุนและความเสี่ยงในการทำธุรกิจ อีกประเด็นสำคัญคือเรื่องของการขออนุญาตที่มีเอกสารค่อนข้างเยอะ ผู้นำเสนอจึงส่งมอบบริการเหล่านี้เพื่อสร้างคุณค่าในการลดปัญหาเหล่านี้ โดยสร้างบริการที่ครบวงจรทั้งด้านการขออนุญาต การให้ความรู้รวมไปถึงการออกแบบ โรงเพาะปลูกที่เหมาะสมและคุ้มค่าในการลงทุน ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียอาทิเช่น Facebook , Tiktok และเว็บไซต์ของผู้ให้บริการ โดยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในการจัดกิจกรรมให้ความรู้ความเข้าใจเทคนิคการปลูกผ่าน Facebook และมีการจัดทำวารสารกัญชงรวมทั้งบัตรสมาชิกโดยกลุ่มเป้าหมายขององค์กรจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ 1. เป็นผู้ที่มีความสนใจด้านธุรกิจกัญชงที่มีประสบการณ์ปลูกไม่ต่ำกว่า 6 เดือน และ 2. เป็นผู้ที่มีความสนใจในการปลูกหรือสนใจทำธุรกิจกัญชงแต่ขาดประสบการณ์ในการปลูก โดยกิจกรรมภายในองค์กรที่จะจัดขึ้นจะมีกิจกรรมหลักคือ การดำเนินการปลูก จำหน่าย และให้ปรึกษาด้านการปลูกพร้อมระบบติดตั้งรวมไปถึงเว็บไซต์สำหรับออกแบบการปลูกพร้อมการคำนวณต้นทุน โดยพาร์ทเนอร์สำคัญจะเป็นบริษัทที่รับซื้อผลผลิต และซัพพลายเออร์ด้านไฟปลูกและระบบการปลูกทั้งหมด โครงสร้างต้นทุนจะอยู่ที่วัสดุปลูกต่างๆ และค่าทำการตลาดและเว็บไซต์ รายได้จะมาจากการขายผลผลิต และงานบริการ

เนื่องจากธุรกิจกัญชงเกี่ยวข้องกับการบริหารซัพพลายเชนตลอดตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ผู้เสนอแผนธุรกิจจึงนำทฤษฎี 10 Type of innovation ของ โรเจอร์ มาปรับปรุงและพัฒนานวัตกรรมความคิดสร้างสรรค์เพื่อใช้สำหรับการสร้างคุณค่าในด้านสินค้าและบริการให้ครอบคลุมในทุกมิติ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถและศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยมีการปรับปรุงและพัฒนา ดังนี้

1.ด้าน Profit Model

เป็นการหารายได้จากจุดแข็งที่มีคือ การที่บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการปลูกระบบปิด ที่เน้นการปลูกที่ได้สาร CBD ที่มีคุณภาพสูง การทำ Profit Model เพิ่มเติมคือการขายความรู้

- 1.1 การรับดำเนินการเรื่องเอกสารการขออนุญาตปลูก จำหน่าย ครอบครอง
- 1.2 การวางระบบที่เป็นการปลูกระบบปิดขายในรูปแบบบริการ
 - คำนวณพื้นที่ปลูกที่เหมาะสม
 - คำนวณต้นทุนด้านค่าใช้จ่ายในการลงทุน และผลตอบแทน
 - ออกแบบพื้นที่ปลูก

2. ด้าน Network

- 2.1 เป็นพันธมิตรร่วมกับบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านอุปกรณ์ปลูกอย่างจะช่วยให้การขยายในรูปแบบบริการเป็นไปได้ง่ายมากยิ่งขึ้น
- 2.2 เป็นพันธมิตรร่วมกับ โรงงานสกัด
- 2.3 เป็นพันธมิตรร่วมกับบริษัทที่ทำระบบ Smart Farm

3. ด้าน Structure

- 3.1 เป็นรูปแบบการกระจายอำนาจในการบริหาร

4.ด้าน Process

- 4.1 มีการวางแผนเพื่อให้การปลูกมีความต่อเนื่องเพื่อไม่เกิดกระบวนการที่มีรอบเวลาช้าหรือเกิดปัจจัยของการบวนการที่ส่งผลต่อการวางแผนในการส่งลูกค้า ทำให้เกิดเวลาสูญเปล่าหรือว่างงานในห้องปลูก ซึ่งเป็นการกำจัดหรือลดการสูญเปล่าในทฤษฎี 7 Waste

5.ด้าน Product Performance

- 5.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ของ Easy Hemp ต้องช่วยในด้านการลดระยะเวลาการดำเนินงาน (Save time) การทำให้ง่าย (Simplify) สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ (Make Money) ลดความเสี่ยงจากการทดลองผิดทดลองถูก (Reduce Risk) สินค้ามีคุณภาพ (Quality)

6.ด้าน Product System

- 6.1 เป็นการขายระบบ Smart Farm ลูกค้าสามารถเลือกที่จะ Add on ระบบเข้าไปได้จะช่วยให้การทำงานง่ายขึ้นประหยัดเวลาและผลผลิตดียิ่งขึ้น
- 6.2 ขายพวงอุปกรณ์ปลูกตามที่ลูกค้าต้องการ

7.ด้าน Service

- 7.1 Personalized Service เป็นการออกแบบฟาร์มเฉพาะบุคคล โดยนวัตกรรมด้านการบริการบริษัทจะลงเจาะกลุ่มไปยังบุคคลที่ต้องการพัฒนาพื้นที่ที่ดินมี อาทิเช่น ดึกอาคารพาณิชย์ที่เป็นทำเลอับสายตา ปล่อยเช่ายาก จะมีบริการออกแบบฟาร์มเฉพาะบุคคลให้ โดยสามารถใช้งานผ่านเว็บไซต์ www.easyhemp.com ฟังก์ชันหลัก แบ่งออกเป็น 2 ด้านคือ

1. ด้านการออกแบบพื้นที่เฉพาะบุคคล

รายละเอียดในเว็บไซต์ลูกค้าจะสามารถทดลองนำพื้นที่จริงที่ต้องการปลูกเทียบแบบวัดขนาดลงในเว็บไซต์ และสามารถทดลองวางกระถางปลูก วางตำแหน่งแอร์ ตำแหน่งพัดลม ใส่อุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ ทั้งที่เป็นอุปกรณ์หลักและอุปกรณ์เสริม เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นหน้าตาการออกแบบของจริง

2.ด้านการคำนวณจุดคุ้มทุน

- 2.1 ระบบจะดึงราคาที่ถูกค้าได้หีบไปเพื่อใช้ในการออกแบบพื้นที่
- 2.2 ตัวแปรด้านอื่นๆ เช่น ค่าเช่า คำนวณค่าไฟ ค่าน้ำ จะมีช่องสำหรับกรอก
- 2.3 มีการวางแผนการผลิตให้ใส่ในช่องกรอก

7.2 Service ด้านการเงิน มีบริการผ่อนชำระค่าวัสดุปลูกต่าง ๆ ผ่านบัตรเครดิตที่ร่วมรายการหรือชำระผ่านระบบ Omise ช่วยแบ่งเบาภาระการลงทุนเหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่มีทุนไม่เยอะและสนใจทำธุรกิจประเภทนี้

8.ด้าน Chanel

- 8.1 ช่องทางการจำหน่ายจะผ่านหน้าเว็บไซต์ Google Ad
- 8.2 ช่องทางออนไลน์ Facebook Instagram tiktok
- 8.3 Flagship

9.ด้าน Brand

9.1 เพื่อสื่อสารให้ทุกคนเข้าใจด้านธุรกิจก็ยุ่ง ทุกคนสามารถเข้าถึงธุรกิจก็ยุ่งได้อย่างง่าย และสามารถปลูกได้แม้จะมีพื้นที่เพียงเล็กน้อยก็ตามก็สามารถเลือกลงทุนได้ งบประมาณลักษณะการลงทุนสูง งบประมาณลักษณะก็ยุ่งเข้าถึงได้แต่นายทุน ลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีพื้นที่เยอะก็สามารถปลูกได้

10.ด้าน Customer Engagement

- 10.1 มีบัตรสะสมแต้มแลกรับส่วนลด

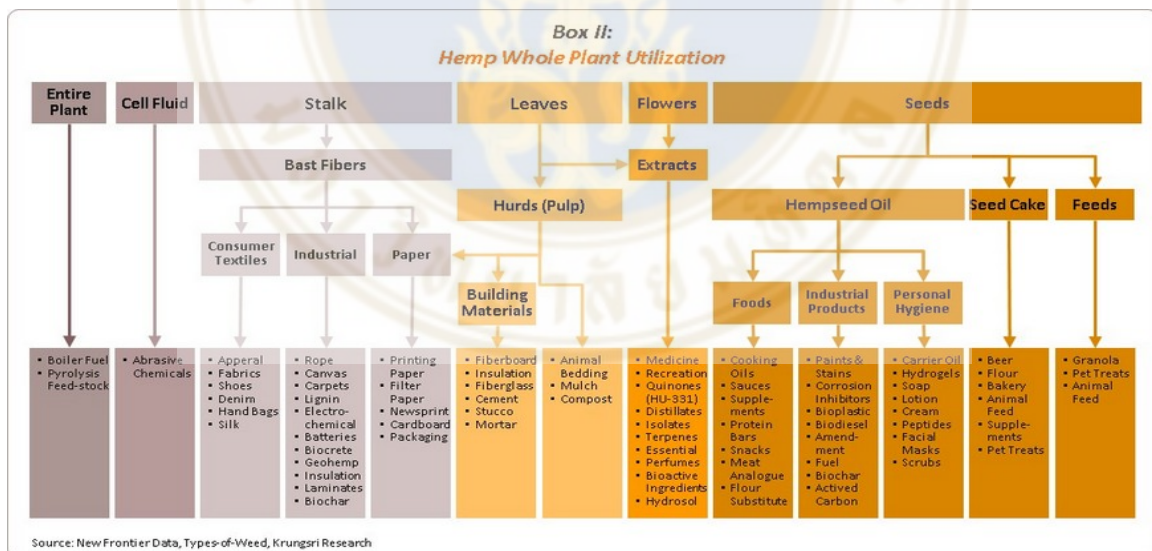
ด้านนวัตกรรมความแตกต่างจะเน้นไปที่ Service การออกแบบแปลงปลูกพร้อมระบบการคำนวณต้นทุนให้การผู้ที่สนใจทำธุรกิจ ซึ่งระบบนี้จะช่วยสร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพให้กับองค์กรมีความแตกต่างจากคู่แข่งโดยเป็นการเพิ่มคุณค่าด้านบริการจากประเด็นปัญหาที่ได้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส

3.1 วิเคราะห์อุตสาหกรรม

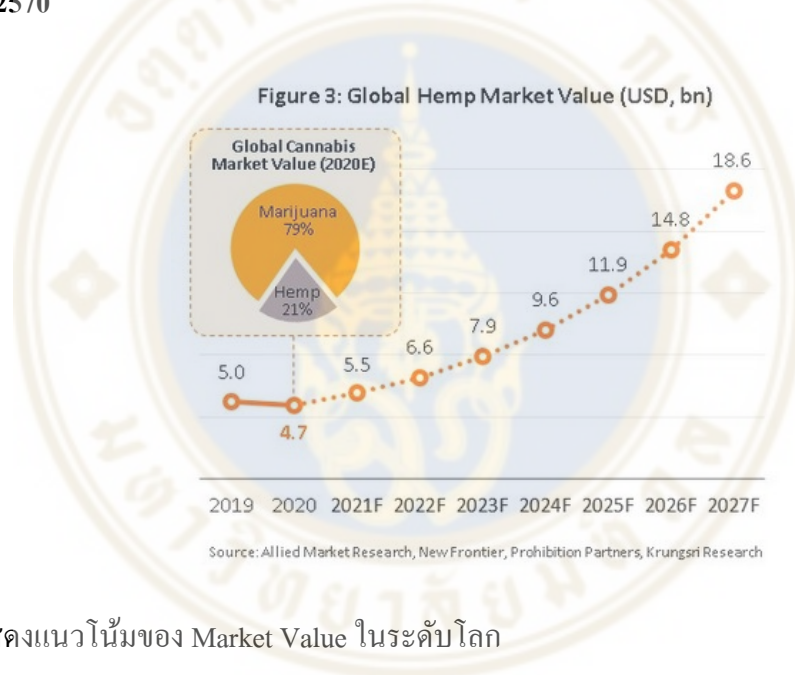
ภาพรวมอุตสาหกรรมของกัญชงในปัจจุบันจากข้อมูลของศูนย์วิจัยของธนาคารกรุงศรีกล่าวว่า แนวโน้มตลาดมีการเปิดกว้างมากขึ้น กัญชงสามารถต่อยอดเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูงและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ การปลดล็อกการประกอบธุรกิจกัญชงได้เชื่อมโยงไปสู่ห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมอย่างน้อย 5 กลุ่ม ได้แก่ อาหาร ยาและอาหารเสริม ผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล เครื่องแต่งกาย และเครื่องดื่ม ด้วยมูลค่าตลาดกัญชงรวมประมาณ 15.8 พันล้านบาท ใน 5 ปีข้างหน้า อย่างไรก็ตามยังคงเผชิญความท้าทายหลายด้าน เช่น การพัฒนาสายพันธุ์กัญชงให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด ความชัดเจนของกฎหมายในการรับรองเพื่อประกอบธุรกิจ เป็นต้น



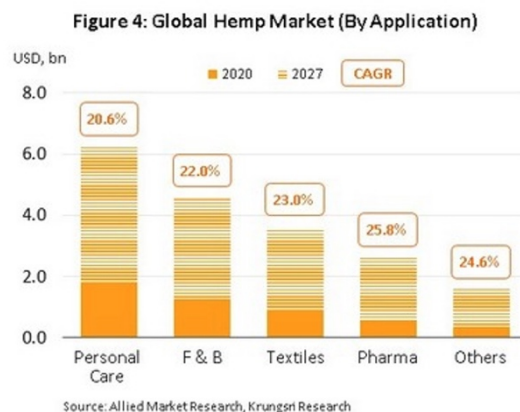
ภาพที่ 3. 1 แสดงการนำไปใช้ประโยชน์ของส่วนต่างๆ ในกัญชง

3.1.1 Trend Analysis

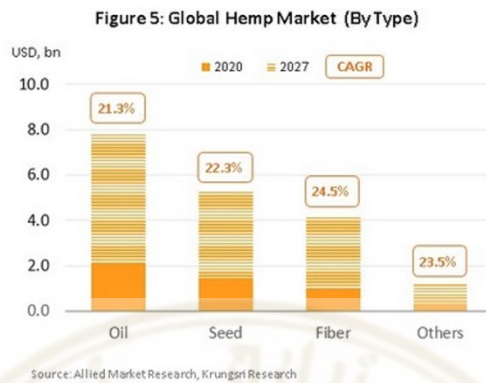
ในฝั่งของตลาดโลกพบว่ายังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ปี 2563 ตลาดกัญชงโลกมีมูลค่า 4.75 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (ภาพที่ 3.2) จำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล (อาทิ ครีมทาหน้า ครีมบำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ล้างมือ ผลิตภัณฑ์อาบน้ำ) 1.76 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (สัดส่วน 37.1% ของมูลค่าตลาดกัญชงโลก) รองลงมาได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม (25.2%) สิ่งทอ (18.6%) และผลิตภัณฑ์ยา (11.6%) (ภาพที่ 3.3) แต่หากจำแนกตามการแปรรูป (ภาพที่ 3.4) พบว่า กัญชงถูกแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันมากที่สุด มีมูลค่า 2.15 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (สัดส่วน 45.2% ของมูลค่าตลาดกัญชงโลก) รองลงมาได้แก่ เมล็ดกัญชง (28.8%) และเส้นใย (20.0%) ในระยะข้างหน้า Allied Market Research คาดว่าตลาดกัญชงโลกจะเติบโตต่อเนื่องเฉลี่ย 21.6% ต่อปี มาอยู่ที่ 1.86 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2570



ภาพที่ 3.2 แสดงแนวโน้มของ Market Value ในระดับโลก



ภาพที่ 3.3 แสดงการจำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 3. 4 แสดงการจำแนกตามการแปรรูป

การที่ภาครัฐได้ปลดล็อกการประกอบธุรกิจกัญชงได้สร้างหวังโซ่อุตสาหกรรมใหม่ ดังนี้

อุตสาหกรรมต้นน้ำ ได้แก่ จัดหาเมล็ดพันธุ์ พัฒนาสายพันธุ์พืช เพาะปลูก ตั้งแต่การจัดการ/นำเข้าเมล็ดพันธุ์ (ที่มีใช้การปลูก) จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ เพื่อนำมาเพาะปลูกในเชิงพาณิชย์ (ขายทั้งต้นหรือบางส่วนของพืช) รวมถึงการพัฒนาสายพันธุ์พืชเป็นของตนเองเพื่อให้ได้ค่า CBD หรือ THC ตรงตามความต้องการของตลาด โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเกษตรกร วิชาหกิจชุมชน แปลงทดลองของมหาวิทยาลัยหรือสถานศึกษาต่าง ๆ หรือผู้ประกอบการจากอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำที่เริ่มทดลองปลูกเพื่อใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตน หรือหน่วยงานภาครัฐ

อุตสาหกรรมกลางน้ำ ได้แก่ โรงสกัด สารสกัด น้ำมัน ผลิตภัณฑ์กัญชง ผู้ประกอบการที่ทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบขั้นต้น เช่น การสกัดสาร CBD ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีการผลิตน้ำมันจากเมล็ดกัญชง ผงกัญชง กากกัญชง ด้ายกัญชง ใยกัญชง เป็นต้น โดยผู้ประกอบการกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมยา อาหารเสริม อาหาร เครื่องดื่ม ซึ่งมีความพร้อมในด้านเทคโนโลยีการสกัด

อุตสาหกรรมปลายน้ำ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นกลุ่มที่นำสารสกัด หรือผลิตภัณฑ์กัญชงขั้นกลางมาเป็นวัตถุดิบหรือส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อเพิ่มไลน์ผลิตภัณฑ์ใหม่ อุตสาหกรรมขึ้นปลายที่น่าจะมีศักยภาพและมีการนำกัญชงไปใช้มากที่สุดสามารถจัดแบ่งเป็น 5 กลุ่มอุตสาหกรรมใหญ่ ดังนี้ (1) **เครื่องดื่ม** ประกอบด้วย เครื่องดื่ม น้ำอัดลม เครื่องดื่มให้พลังงาน เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ชา กาแฟและสมุนไพรพร้อมรับประทาน (2) **อาหาร** ประกอบด้วยเครื่องปรุงอาหาร เบเกอรี่ อาหารเส้นและ

บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ซีเรียลและธัญพืช ขนมอบเคี้ยว (3) ยาและอาหารเสริม รวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ ทางกีฬา วิตามิน ผลิตภัณฑ์จัดการน้ำหนัก และผลิตภัณฑ์สมุนไพรดั้งเดิม (4) เครื่องแต่งกายและ รองเท้า (5) ผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคล ประกอบด้วย สบู่ แชมพู ยาสีฟัน น้ำหอม น้ำยาระงับกลิ่นกาย ผลิตภัณฑ์ดูแลช่องปาก ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว และเครื่องสำอาง

Table 2 : Thailand's Hemp Industry Supply chain



Source: Krungsri Research

ภาพที่ 3. 5 แสดงชีพพลายเซนของอุตสาหกรรมกัญชงไทย

ใน 5 ปีข้างหน้า คาดมูลค่าตลาดกัญชงไทยอยู่ที่ 15.8 พันล้านบาท

วิจัยกรุงศรีประมาณการมูลค่าอุตสาหกรรมกัญชงของไทย โดยพิจารณาจากมูลค่าของอุตสาหกรรมปลายน้ำที่มีศักยภาพในการนำกัญชงไปใช้ เพื่อเป็นฐานในการประเมิน ร่วมกับสัดส่วนกัญชงที่คาดว่าจะถูกนำไปใช้ในแต่ละอุตสาหกรรมโดยประเมินผลได้ดังนี้

ปี 2564 คาดว่าอุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่มีกัญชงผสมจะมีมูลค่า 280 ล้านบาท รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารจากกัญชง 240 ล้านบาท ยาและอาหารเสริมจากกัญชง 50 ล้านบาท เครื่องแต่งกายที่ทำด้วยใยกัญชง 30 ล้านบาท และผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคลประเมินว่ายังอยู่ในช่วงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นหลักในปีแรก ทั้งนี้ 5 กลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวจะมีการนำกัญชงไปใช้มูลค่าประมาณ 600 ล้านบาท (ตารางที่ 3.1)

ทั้งนี้ ประเมินว่าผลิตภัณฑ์กัญชงไทยจะเติบโตอย่างมากในช่วง 5 ปีแรกหลังรัฐปลดล็อกการประกอบธุรกิจ โดยตลาดกัญชงไทยจะมีมูลค่าสูงถึง 15,770 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 หรือเติบโตเฉลี่ย (CAGR) 126% ต่อปี (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 แสดงมูลค่าอุตสาหกรรมที่คาดการณ์ในอนาคต

Table 3 : Projection of Economic Gains from Hemp's Ingredient*

	Value (THB, m)		CAGR Growth
	Estimate 2021	Forecast 2025	
Beverage	280	7,600	128%
Food	240	5,600	120%
Pharmaceuticals and Supplementary	50	1,240	123%
Apparel and Footwear	30	820	129%
Personal Care Products**	0.0	510	184%
Total	600	15,770	126%

Note : * มูลค่าอุตสาหกรรมอยู่ภายใต้ข้อสมมติฐานที่รัฐบาลอนุญาตให้หน่วยธุรกิจต่างๆ ลงทุนผลิตสินค้าและบริการได้ทุกประเภทตามตาราง

**ผลิตภัณฑ์ดูแลส่วนบุคคลคาดว่าจะเริ่มมีมูลค่าในปี 2565

Source: Euromonitor, Krungsri Research

โดยไทยมีศักยภาพในการเพาะปลูกพิจารณาจาก

ประเทศไทยมีสภาพภูมิประเทศและอากาศที่เอื้ออำนวย ทำให้สามารถปลูกในพื้นที่เปิดได้ โดยเฉพาะภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนที่มีอุณหภูมิเฉลี่ย 18-33 องศาเซลเซียส ซึ่งเหมาะสมต่อการปลูกกัญชง นอกจากนี้ ระยะเวลาเก็บเกี่ยวสั้นเฉลี่ย 3-4 เดือน ทำให้สามารถปลูกได้ 2-3 รอบต่อปี ในขณะที่ประเทศในยุโรปต้องปลูกในพื้นที่ปิดเพื่อควบคุมอุณหภูมิ ซึ่งมีต้นทุนการเพาะปลูกสูง

ไทยมีองค์ความรู้และฐานข้อมูลดี สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (สวพส.) ได้ทำการวิจัยและพัฒนาพันธุ์ชงมากกว่า 10 ปีจนสามารถพัฒนาพันธุ์กัญชงผ่านการขึ้นทะเบียนเป็นรายแรก อีกทั้งยังมีความพร้อมด้านเมล็ดพันธุ์ ทำให้มีประชาชน วิสาหกิจชุมชน นิติบุคคลมาติดต่อขอซื้อสายพันธุ์เป็นจำนวนมากกว่า 600 รายการในช่วงปลายเดือนเมษายน-ต้นเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา

การเพาะปลูกกัญชงในไทยทำได้หลากหลายวิธี ขึ้นกับความต้องการผลผลิตและต้นทุนการเพาะปลูก กล่าวคือ แบบกลางแจ้งเหมาะสมกับการปลูกเพื่อเอาเส้นใย ก้าน เมล็ด เพราะมีต้นทุนการเพาะปลูกต่ำสอดคล้องกับราคาสินค้าที่ไม่สูงมาก ขณะที่ระบบปิดเหมาะกับการเพาะปลูกเพื่อเอาสารสกัดจากช่อดอก เนื่องจากต้องอาศัยการควบคุมคุณภาพระดับสูง

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ 5 Force model

3.2.1 อำนาจต่อรองจากลูกค้า

การต่อรองในมุมมองของต้นน้ำพบว่ามีสูง เนื่องจากเราไม่มีใบอนุญาตสกัดในส่วนกลางน้ำ ทำให้อำนาจต่อรองจากกลางน้ำมีอำนาจสูง ในส่วนของปลายน้ำที่ทำเป็น Flagship อำนาจต่อรองลูกค้าจะต่ำกว่าเรา เนื่องจากเราเป็นสถานที่ที่มีสินค้าครบวงจร และยังมีฟาร์มต้นน้ำของตัวเองส่งผลให้มีอำนาจในการต่อรองสูง และเป็นสิ่งที่ช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือแก่บริษัท

3.2.2 อำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์

อำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์มีน้อย เนื่องจากต้นน้ำสิ่งที่จะต้องจำเป็นหลักๆที่จะต้องใช้สำหรับทุกรอบการปลูกคือ เมล็ด ซึ่งเมล็ดสามารถหาได้ง่ายมีหลากหลายเจ้าที่นำเข้ามา ซึ่งไม่ได้เกิดการผูกขาดหรือมีอำนาจต่อรองที่สูง ส่วนอุปกรณ์อื่น ๆ เช่น กระจก โรงเรือน ก็มีหลายเจ้ารับทำ โดยรวมตลาดซัพพลายเออร์ ก็เน้นแข่งกันด้วย cost leadership

3.2.3 การคุกคามของผู้ประกอบการรายใหม่

พบว่ามีจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ เพราะตลาดกัญชงเป็นตลาดใหญ่ไม่จำกัดเพียงแต่ในประเทศ แต่สามารถส่งออกต่างประเทศได้ และยังสามารถแปรรูปเป็นสินค้าได้หลากหลายชนิด

3.2.4 การคุกคามจากสินค้าทดแทน

ต่ำ เนื่องจากกัญชงมีสารที่มีเฉพาะในตัวมัน อาทิเช่น สาร CBD ซึ่งพืชชนิดอื่นๆไม่มีสารตัวนี้

3.2.5 การแข่งขันผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรม

พบว่ามีการแข่งขันสูง มีผู้ที่ได้รับใบอนุญาตปลูกสูงมากขึ้นตลอด จากสถิติล่าสุดธันวาคม 2564 พบว่าผู้ได้รับใบอนุญาตปลูกที่แจ้งวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์เชิงพาณิชย์อยู่ที่ 1,484 รายการ

3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PESTEL

3.3.1 Political

ปัจจัยด้านการเมืองพบว่าสถานการณ์การเมืองในปัจจุบันยังขาดเสถียรภาพและความมั่นคงทางการเมืองมีโอกาสพลัดเปลี่ยนรัฐบาล ประชาธิปไตยไม่เต็มใบ หากมีการเปลี่ยนแปลงอำนาจ อาจส่งผลถึงการผลักดันธุรกิจกัญชา ซึ่งไม่มีความแน่นอนเลยว่าจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใด แต่ก็ยังมีมุมมองด้านนโยบายตัวแบบประเทศไทย 4.0 มีวัตถุประสงค์สนับสนุนโดยตรงและชัดเจน เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้หลุดพ้นจากกับดักจากการเป็นประเทศรายได้ปานกลาง โดยมุ่งหารายได้จากนวัตกรรมและการบริการเป็นสำคัญ

3.3.2 Economic

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ จากการวิเคราะห์พบว่าราคามีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ โดยราคารับซื้อกัญชาจะอิงตามราคาตลาดโลกด้วยเช่นเดียวกัน แต่การคาดการณ์ในอนาคตพบว่ามูลค่าตลาดมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี

3.3.3 Social

ด้านสังคม พบว่ามีความพยายามผลักดันให้กัญชา และกัญชาเปิดกว้างมากขึ้นจัดกิจกรรมต่าง ๆ มากมาย ยกตัวอย่างเช่น การจัดตั้งเครือข่ายเขียนอนาคตกัญชาไทยนำทีมโดยคุณ โอ อัครเดช ฉากจินดา , สมาคมนักปลูกกัญชาอาชีพแห่งประเทศไทย นำทีมโดยลุงดำ ผู้คิดค้นสายพันธุ์กัญชาไทย (KD เกาะเต่า) , มีการยื่นเสนอโมเดลท่องเที่ยวจังหวัดกระบี่ รวมทั้งมีโมเดลของบุรีรัมย์ และรัษฎ์โคราช



ภาพที่ 3. 6 แสดงกลุ่มแนวร่วมที่ขับเคลื่อนกัญชา



ภาพที่ 3. 7 ภาพ โปสเตอร์เชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรมและจัดตั้งสมาคมนักปลูกกัญชา

3.3.4 Techonology

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ในมุมมองเชิงบวก ส่งผลให้ผลผลิตของทั้ง Supply Chain ดีมากยิ่งขึ้น มุมมองด้านลบที่มีผลต่อธุรกิจ หากนายทุนได้เทคโนโลยีใหม่ๆ เกิดการผูกขาดด้านเทคโนโลยี จะส่งผลกระทบกับเกษตรกรที่ขาดโอกาสเข้าถึงเทคโนโลยี ซึ่งผลผลิตที่ได้จะต่ำกว่าผู้ถือครองเทคโนโลยีเกิดความเหลื่อมล้ำ กดราคา สูงท้ายแล้วกัญชา 6 ต้นหรือการคงเป็นเพียงความฝันของเกษตรกรรายใหม่ หรือผู้ต้องการเข้ามาในธุรกิจนี้

3.3.5 Environmental

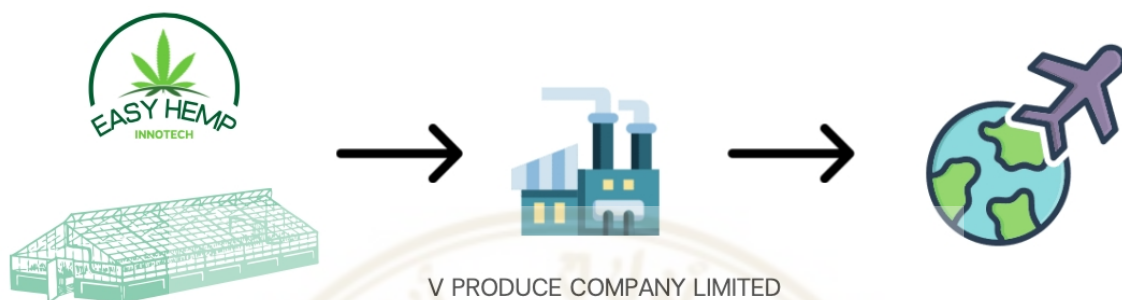
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ส่งผลกระทบมากที่สุดเห็นจะเป็นต้นน้ำ ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ส่งผลต่อผลผลิตของเกษตรกร แต่ในมุมมองด้านดีปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมยังสามารถถูกควบคุมและป้องกันได้ด้วยการปลูกแบบ Indoor

3.3.6 Law หรือ Legal

ปัจจัยภายนอกด้านกฎหมายเป็นปัจจัยที่สำคัญมากกับธุรกิจนี้ มีผลต่อทุกภาคส่วนตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน ทั้งด้านดีและไม่ดีขึ้นอยู่กับคนออกกฎหมาย หากพัฒนาส่งเสริมก็จะมีส่วนช่วยให้สามารถยกระดับขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศมากยิ่งขึ้น

3.4 Supply Chain Analysis

ผลผลิตที่ได้จากการปลูกจะถูกส่งขายให้กับบริษัท วี โพรดัคส์ที่ได้เซ็นต์สัญญาไว้



ภาพที่ 3. 8 แสดง Supply chain ของธุรกิจ

จากภาพดังกล่าวจะเห็นได้ว่าองค์กรจะเริ่มเข้าไปมีบทบาทในธุรกิจกัญชงโดยเริ่มจากการเป็นแปลงปลูกต้นน้ำที่มีคุณภาพเพื่อชูศักยภาพจุดเด่นด้านการปลูก และส่งขายผลผลิตให้แก่บริษัท วี โพรดัคส์ที่ได้เซ็นต์สัญญาไว้ โดยการที่ผู้นำเสนอแผนธุรกิจเลือกที่จะเป็นต้นน้ำเพราะจะได้เข้าใจกระบวนการทั้งหมดของซัพพลายเชนของธุรกิจนี้เพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจใหม่ที่เพิ่งมีการได้รับอนุญาตให้ทำได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ในขณะที่บริษัท วี โพรดัคส์ เองก็มีกำลังการผลิตที่สูงเนื่องจากการสกัดแต่ละรอบต้องใช้กัญชงในปริมาณที่มากทำให้บริษัทยังขาดซัพพลายที่จะเข้าไปเติมเต็มกำลังการผลิตของบริษัท

3.5 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

3.5.1 Strengths

- มีแปลงปลูกกล้วยงที่ถูกต้องตามกฎหมาย และอาคารสถานที่พร้อมสามารถคุมเรื่องต้นทุนในระยะยาวได้
- มีพื้นที่สำหรับขยายการเพาะปลูก
- เป็นระบบ Smart Farm ที่มีมาตรฐาน
- มีความรู้ของ Founder ในการบริหารและการปลูก

3.5.2 Weaknesses

- เงินทุนขยายธุรกิจมีน้อย

3.5.3 Opportunities

- รัฐบาลมีนโยบายผลักดันธุรกิจกล้วยงและกล้วยงควบคู่กัน
- ตลาดโลกยังคงเป็นที่ต้องการ
- แนวโน้มความต้องการสูงขึ้นทุกปี

3.5.4 Threats

- ราคาอาจจะมีการผันผวนจากปริมาณของ Demand Supply ที่เกิดขึ้นทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ
- หลังจาก 5 ปีที่รัฐบาลประกาศห้ามนำเข้า CBD อาจทำให้ตลาดมีการเปลี่ยนแปลง

บทที่ 4

แผนการตลาด

4.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง

เนื่องจากบริษัทเราต้องการทำเป็น Flagship ของจังหวัดร้อยเอ็ด เราจึงมีการสืบค้นข้อมูลจากหน่วยงานราชการ เรื่องใบอนุญาตปลูกกัญชงในจังหวัด พบว่า มีคู่แข่ง 2 รายได้ที่ได้รับใบอนุญาตปลูก คือ 1.บริษัท นามิส จำกัด 2.วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านคู หมู่ 3 ข้อมูลบริษัทคู่แข่งทางด้านภายในจังหวัดร้อยเอ็ด

1) บริษัท นามิส จำกัด

ประกอบกิจการขายส่งปุ๋ยและเคมีภัณฑ์ทางการเกษตร วันที่จดทะเบียน 18 พฤศจิกายน 2562 โดยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ที่ตั้งบริษัท 270 หมู่ที่ 7 ตำบลสีแก้ว อำเภอเมืองร้อยเอ็ด จ.ร้อยเอ็ด

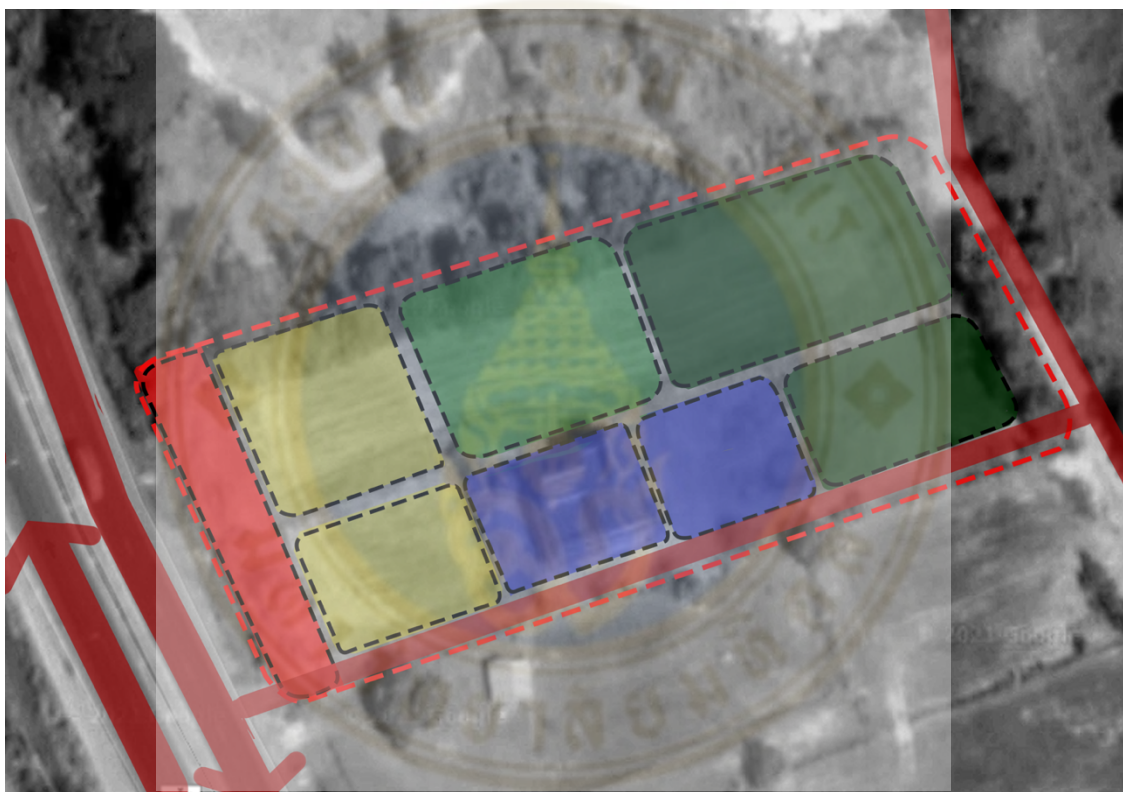
2)วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์บ้านคู หมู่ 3 ได้รับใบอนุญาตให้เริ่มดำเนินการปลูก เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2564 โดยพื้นที่ปลูกอยู่ที่ 115 หมู่ 14 ตำบล หนองแคน อำเภอ ปทุมรัตต์ จังหวัดร้อยเอ็ด โทรศัพท์ 080-276-4165

โดยทั้ง 2 ที่ ที่เป็นคู่แข่งไม่ปรากฏข้อมูลทางสื่อออนไลน์ ไม่มีสินค้าจะหน่ายในรูปแบบออนไลน์ ทำการตลาดแบบออฟไลน์เท่านั้น โดย บริษัทนามิส จะเน้นไปที่การขายส่งปุ๋ยที่เป็นจุดแข็งและขยายธุรกิจมาทำแปลงปลูกกัญชง ส่วนวิสาหกิจชุมชน เป็นการรวมตัวกันจัดตั้งของคนภายในพื้นที่ แต่ยังมีคู่แข่งทางอ้อมรายอื่นๆที่เป็นหัวเรือสำคัญในประเทศอีกหลายเจ้าที่ Easy Hemp มองเป็นคู่แข่งทางอ้อม อย่างเช่น กัญตรัง , Thai herb Center , ฟาร์มช้างตาแดง ซึ่งแต่ละที่จุดแข็งคือเป็นผู้เล่นที่อยู่ในวงการมานานและผันตัวมาทำอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

4.2 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องการผลิตภัณฑและการออกแบบ

ระยะแรกเริ่มต้นที่ต้องการสร้างโมเดลต้นแบบ บริษัทจะเริ่มจากการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพเพื่อส่งขายแก่ผู้ที่รับซื้อ โดยปัจจุบันมีผู้รับซื้อหลายเจ้าที่ได้รับใบอนุญาตสกัด หลังจากการสัมภาษณ์เราจึงตัดสินใจเลือกบริษัท วิโพรคิวซ์ จำกัด ในการทำการค้าขายเนื่องจากให้ราคารับซื้อที่ดีที่สุด

ภาพพื้นที่ในการทำ Flagship ของจังหวัดร้อยเอ็ด



ภาพที่ 4. 1 แสดงการแบ่งโซนในพื้นที่

- พื้นที่สีเหลือง จะเป็นส่วนของพื้นที่สำหรับทำ Flagship
- สีน้ำเงิน เป็น โซนที่จะพัฒนาเป็นระบบปิดเนื่องจากเป็นอาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่
- สีเขียวอ่อน เป็นแปลงสำหรับเตรียมขยาย
- สีเขียวเข้ม จะเป็นพื้นที่สำหรับสวนอินทรีในพื้นที่
- สีแดงอ่อน ด้านหน้าเป็นพื้นที่ลานจอดรถ
- สีแดงเข้มเป็น ถนนสายหลัก



ภาพที่ 4. 2 แสดงตัวอย่างการออกแบบสวนสำหรับทำFlagship

เป็นการผสมผสานระหว่าง Smart Farm กัญชง และการปลูกพืชผักเกษตรอินทรีย์ปลอดสาร
บริเวณรอบ ๆ แปลงปลูก

4.3 Consumer Research (การศึกษารายละเอียดเชิงลึกกับผู้บริโภค)

ในแผนธุรกิจนี้ผู้บริโภคของ Easy Hemp จะเป็นกลางน้ำ ซึ่งเป็นคนที่รับซื้อผลผลิตจากต้นน้ำของบริษัท ซึ่งได้ทำการศึกษาเพื่อเปรียบเทียบราคารับซื้อ ข้อจำกัดต่าง ๆ โดยทำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง โดยกลุ่มที่เราเลือกจะเข้าไปสัมภาษณ์จะเป็นต้นน้ำและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและผู้ที่เคยใช้ทำการซื้อขายกับบริษัทลูกค้าที่เป็นกลางน้ำ ผลสรุปว่าเราเลือกบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านัญชงและมีตลาดต่างประเทศรองรับผลผลิตที่เราจะขาย คือ บริษัท วิโพรดิวิซ์ จำกัด และสิ่งที่ได้จากการสัมภาษณ์คือการทราบกำลังการผลิต และแผนในขยายในอนาคตของบริษัทผู้บริโภค



ภาพที่ 4.3 ภาพแสดงเครื่องสกัดสาร CBD ของบริษัท วิโพรดิวิซ์ จำกัด



ภาพที่ 4. 4 ภาพภายใน โรงสกัด



ภาพที่ 4. 5 อุปกรณ์ในการสกัดสารสำคัญจากช่อดอกกัญชง



ภาพที่ 4.6 ลงพื้นที่สอบถามข้อมูลผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

บรรยากาศการตรวจแปลงปลูกได้เข้าไปพูดคุยกับผู้ลงทุนสร้างโรงปลูกจริงในจังหวัด

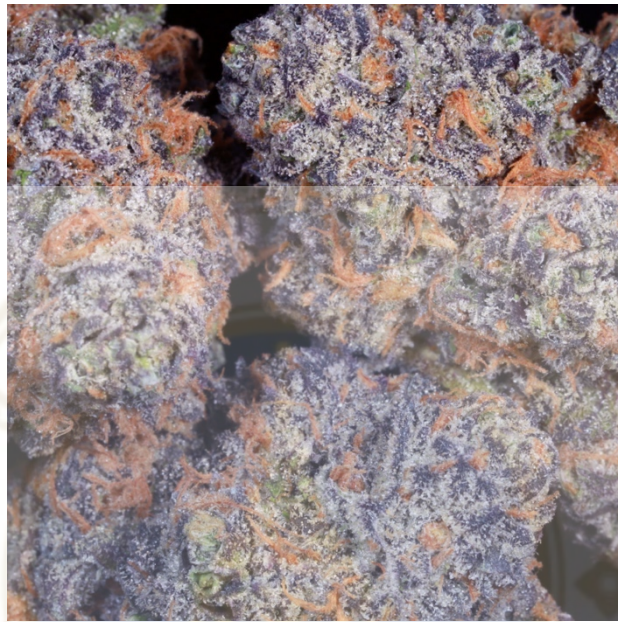
จันทบุรี

4.4 Marketing Plan

4P

4.4.1 สินค้ากลุ่มที่ 1 ในแผนเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ (ปีที่ 1)

4.4.1.1 Product : ซ่อดอกแห้งกัญชง



ภาพที่ 4. 7 ซ่อดอก

จากการสัมภาษณ์ ตัวแทน บริษัท วิโพรดิวิซ์ จำกัด พบว่าทางบริษัทมีกำลังการผลิตถึง 800 กิโลกรัมต่อวัน ซึ่งเป็นปริมาณที่สูงมากและยังสามารถรับผลผลิตได้อีกจำนวนมากเพราะต้นน้ำไม่สามารถซัพพลายสินค้าให้แก่บริษัทได้ทันเพราะการผลิตแต่ละครั้งใช้เวลาถึง 3-4 เดือนในการมีผลผลิตเพื่อส่งให้กับบริษัท

4.4.1.2 Price

ซ่อดอก CBD 12% กิโลกรัมละ 10,000 บาท เป็นราคาที่ทางบริษัทที่ร่วมทำ MOU เสนอราคาซื้อขายไว้ซึ่งผู้นำเสนอแผนธุรกิจจะนำราคาดังกล่าวมาคำนวณแผนการเงินเพื่อปรับปรุงแผนและกำลังการผลิตให้เหมาะสมกับราคาที่ไ้จากการสัมภาษณ์ในครั้งนี้

4.4.1.3 Place

สถานที่ขาย หลังจากการสอบถามหลายๆบริษัทที่รับซื้อพบว่า บริษัท วิโพรดิวิซ์ จำกัด เป็นบริษัทที่ให้ราคาซื้อขายสูงที่สุด ณ ขณะนี้

4.4.1.4 Promotion

วางแผนขยายตลาดต้นน้ำเพื่อส่งผลผลิตให้กลางน้ำเพื่ออำนาจการต่อรอง โดยระหว่างนี้ก็จะมีการนำเสนอเทคนิคข้อมูลต่าง ๆ ความรู้ด้านการปลูกผ่านสื่อออนไลน์ โดยจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัท

4.4.2 สิ้นค้ากลุ่มที่ 2 ในแผนระยะกลาง (ปีที่ 2)

จากการสัมภาษณ์ คุณ สิทธิชัย สงวนนามสกุล เพื่อมีประสบการณ์การปลูกและการใช้กัญชาและกัญชงพบว่าคุณ สิทธิชัยมีความสนใจในการทำธุรกิจกัญชงด้วยตนเองแต่ปัญหาของเขาคือ “ผมกังวลเรื่องความเสี่ยงด้านการเงินและผมไม่มีที่สำหรับตั้งอุปกรณ์ปลูกผมไม่รู้ว่าผมต้องใช้เงินมากน้อยขนาดไหนและระหว่างทางจะคุ้มไหม”

คุณ เอกรินทร์ สงวนนามสกุล “การขอปลูกมันยาก ผมแอบปลูกเหมือนเดิมดีกว่า” นอกเหนือจากนั้นคุณเอกรินทร์ยังกล่าวว่า “กังวลว่าปลูกแล้วจะไม่คุ้ม” “ถ้าผ่อนได้จะดีมาก” จากประเด็นดังกล่าวทางผู้นำเสนอแผนธุรกิจจึงออกบริการที่จะเข้าไปตอบโจทย์และแก้ไขปัญหาเหล่านั้น ดังนี้

4.4.2.1 Product

จะเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทการให้บริการและขายอุปกรณ์ฟุ้งบริการบริการมีดังต่อไปนี้

- 1) บริการให้คำปรึกษาด้านการขออนุญาต รวมไปถึงการเริ่มต้นทำธุรกิจกัญชง
- 2) บริการจัดหาวัสดุปลูกและอุปกรณ์การปลูก

4.4.2.2 Price

คิดเพิ่มจากราคาต้นทุนโดยประมาณ 20 % เนื่องจากผู้นำเสนอแผนธุรกิจได้ตรวจสอบราคาอุปกรณ์ปลูกใน Alibaba พบว่าหากนำเข้าสามารถเพิ่มราคาได้ 20 % ของต้นทุนโดยไม่ทำให้ราคาตลาดเสียหรือขายเกินราคาซึ่งเป็นราคาที่ผู้บริโภคยอมรับได้ โดยสินค้าที่จะนำเข้ามาส่วนใหญ่จะนำเข้ามาจากประเทศจีน ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่เราจะต้องนำเข้ามาเพื่อใช้ในฟาร์มของบริษัทอยู่แล้ว และบริษัทมีพาร์ทเนอร์ที่มีความเชี่ยวชาญด้านอุปกรณ์ปลูกที่ไทย

บริการบริษัทจะเริ่มจากการแบ่งเป็น 2 ขนาด

- 1) ขนาดเล็กที่มีการปลูกเฉลี่ย 100 ต้น

2) ขนาดใหญ่ ที่มีการปลูกเฉลี่ย 400 ต้น และมีการทำสัญญาผูกมัดโดยหลังผลผลิตออกผู้ซื้อบริการจะต้องชำระค่า GP เป็น 10 % ของยอดขายจำนวน 2 รอบการผลิต ซึ่งการคิด GP 10 % เป็นจำนวนที่ได้จากการสัมภาษณ์คุณ ไปร้ท ผู้ที่เสนอบริการให้แก่ Easy Hemp

4.4.2.3 Place

Flagship , Facebook , Lazada , Shopee , เว็บไซต์โดยสถานที่จัดจำหน่ายจะเลือกทั้งช่องทาง Online และ Offline เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคทุกกลุ่ม

4.4.2.4 Promotion

สะสมแต้มแลกรับส่วนลด โดยทำเป็นบัตรสมาชิก เพราะสินค้าบางอย่างจำเป็นต้องซื้อใช้บ่อยๆ เช่น ปุ๋ย ดิน ที่เมื่อจบต้นแล้วส่วนมากจะซื้อดินปรุงใหม่ หรือปุ๋ยใช้ไปก็ต้องหมดซื้อใหม่ และจะนำเรื่องของช่องทางการชำระผ่านเหรียญคริปโตเข้ามาใช้ เพื่อดึงกลุ่มคนวัยรุ่นเข้ามาใช้งาน สร้างความแตกต่างให้มุมมองเป็นบริษัทที่ทันสมัย การชำระเงินก็สามารถชำระผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต วิชา หรือจะรูดผ่อนชำระสินค้าก็ทำได้เช่นเดียวกัน

4.5 การวิเคราะห์ STP

ในส่วนของการวิเคราะห์ STP จะเป็นการวิเคราะห์ในช่วงของการขยายตลาดด้วยวิธีการขายบริการฟ่วงอุปกรณ์ปลูกการกำหนดเป้าหมายและตำแหน่งของบริษัทดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงการวิเคราะห์ Segmentation

Demographic	ผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจกัญชง		ผู้ที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจด้านกัญชง วัยทำงาน อายุ 30 - 60 ปี รายได้ 30,000 บาท ขึ้นไป
	มีประสบการณ์ปลูกน้อย ถึง ไม่มี	มีประสบการณ์ปลูกในร่ม ตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป	
Geographic	ร้อยเอ็ด , กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ทั่วประเทศ	เน้นกรุงเทพฯ และปริมณฑล
Psychographic	อยากใช้เวลาว่างในการทดลองปลูก สนใจลงทุน เพราะมีสถานที่สำหรับปลูกพร้อม ขาดคนชักจูง หรือไม่มีนักปลูกที่สามารถการันตีผลผลิตได้	สนใจปลูกแบบถูกต้องตามกฎหมาย แต่ขาดในเรื่องของแผนการเงินแผนธุรกิจ หรือไม่มีคู่ค้า	มีอาคารพาณิชย์แต่หาคนเช่าไม่ได้ อาคารเป็นจอบอันสายตา ค่าเช่าไม่ดี มีเงินลงทุน แต่ขาดความรู้ความเข้าใจ
Behavior	กวดติดตามเพจ ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกกัญชง ชอบไปเดินงานกัญชากัญชง ที่จัดตามห้าง งานออกบูทต่างๆ	กวดติดตามเพจ ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกกัญชง	กวดติดตามเพจการลงทุน สนใจเกี่ยวกับด้านการลงทุน มีทรัพย์สินในมือจะต้องการแปลงทรัพย์สินเป็น Passive income

ในการวิเคราะห์ Segmentation จะแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

- 1) ผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจกัญชง
- 2) ผู้ที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจหรือไม่ได้สนใจในธุรกิจกัญชง

โดยผู้วิจัยมีความเห็นว่า กลุ่มที่มีความสนใจในธุรกิจกัญชงจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ผู้วิจัยเลือกในการจับกลุ่มในการเริ่มต้นธุรกิจ โดยมองว่า Target จะเป็น กลุ่มของคนที่มีประสบการณ์ปลูกและคนที่เพิ่งเริ่มปลูกตลอดจนบุคคลที่สนใจแต่ไม่เคยปลูก

ซึ่งบริการของเราจะช่วยเหลือกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่มนี้ ในเรื่องของการให้คำปรึกษาตลอดจนหาผู้ค้าให้กับผู้ที่มีความต้องการในการเริ่มต้นธุรกิจ โดยพฤติกรรมที่เชื่อมโยงว่าเป็นลูกค้าของบริษัทคือ ส่วนหนึ่งจะต้องมีการติดตามเพจที่ให้ความรู้เกี่ยวกับกัญชงและกัญชา การที่บุคคลเหล่านี้เดินตามบุตตามงานสัมมนาต่างๆ

จากการสัมภาษณ์พบว่าด้าน Geographic ของกลุ่มที่มีประสบการณ์การปลูกน้อย ตลอดจนไม่เคยปลูก ยังคงกังวลเรื่องผลผลิตในการปลูก และเรื่องของราคาการรับซื้อ บริษัทจึงต้องดูแลกลุ่มคนเหล่านี้เป็นพิเศษจึงเห็นสมควรที่พื้นที่สำหรับดูแลจะอยู่ที่กรุงเทพมหานคร และจังหวัดร้อยเอ็ด

ในส่วนของนักปลูกที่มีประสบการณ์จากการสัมภาษณ์พบว่าสิ่งที่กลุ่มคนเหล่านี้กังวลมักไม่ใช่เรื่องการปลูกหรือเทคนิคต่าง ๆ แต่จะเป็นผู้ค้า คนรับซื้อหรือวิธีการขออนุญาต วิธีการดำเนินธุรกิจ แผนการเงินซึ่งเป็นสิ่งที่นักปลูกขาดและทางบริษัทจึงได้มีการคิดค้นนวัตกรรมด้านการบริการ โดยมีเว็บไซต์สำหรับคำนวณแผนการลงทุนและการออกแบบแปลงปลูกของตนเอง ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับนักปลูกและคนที่สนใจลงทุนในธุรกิจกัญชง

ตารางที่ 4. 1 แสดงการเลือก Target

Demographic	ผู้มีความสนใจในธุรกิจกัญชง	
	มีประสบการณ์ปลูกน้อย ถึง ไม่มี	มีประสบการณ์ปลูกในร่ม ตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป
Geographic	วัยทำงาน อายุ 25 - 60 ปี รายได้ 30,000 บาท ขึ้นไป	นักปลูกที่มีประสบการณ์ อายุ 25 - 50 ปี รายได้ 30,000 บาท ขึ้นไป
Psychographic	ร้อยเอ็ด , กรุงเทพ และปริมณฑล	ทั่วประเทศ
Behavior	อยากใช้เวลาว่างในการทดลองปลูก สนใจลงทุน เพราะมีสถานที่สำหรับปลูกพร้อม ขาดคนชักจูง หรือไม่มีนักปลูกที่สามารถการันตีผลผลิตได้	สนใจปลูกแบบถูกต้องตามกฎหมาย แต่ขาดในเรื่องของแผนการเงินแผนธุรกิจ หรือไม่มีผู้ค้า
	ติดตามเพจ ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกกัญชง ชอบไปเดินงานกัญชากัญชง ที่จัดตามห้าง งานออกบูทต่างๆ	ติดตามเพจ ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกกัญชง
	Secondary Target	Primary Target

ในการระบุตำแหน่งของตลาดพบว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่งในพื้นที่จังหวัดเดียวกันที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมที่เป็นคู่แข่งในท้องถิ่นอื่น ๆ พบว่า Easy Hemp มีความแตกต่างในด้านของความเป็นระบบปิดแบบ Smart Farm ที่สามารถควบคุมปริมาณผลผลิต ควบคุมสภาพแวดล้อมได้ซึ่งเป็นจุดแข็งที่แตกต่างจากการปลูกระบบอื่นที่เป็นระบบเปิดกลางแจ้งหรือระบบ โรงเรือนที่ไม่สามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าได้ และที่สำคัญทางบริษัทยังมีนวัตกรรมด้านการออกแบบ และวางแผนด้านการเงินที่ช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถ กำหนดต้นทุนก่อนการตัดสินใจซึ่งจุดนี้ก็เป็นข้อแตกต่างที่ทำให้เรามีความโดดเด่นเหนือคู่แข่งทั้งด้านการปลูกและบริการที่ครบวงจร



ภาพที่ 4.8 แสดงตำแหน่งของตลาด



ภาพที่ 4.9 ภาพแสดงการสร้างการรับรู้ด้านสินค้า



บทที่ 5

แผนการดำเนินงาน

5.1 ทำเลที่ตั้ง

ในด้านทำเลที่ตั้ง Easy Hemp มองทำเลที่ตั้งที่จะเริ่มทำธุรกิจไว้ที่ อำเภอสุวรรณภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ดเนื่องจากพื้นที่เป็นพื้นที่ของครอบครัว มีอาคารพาณิชย์ที่สร้างไว้ใกล้แล้วเสร็จ ซึ่งเป็นการเริ่มต้นที่ประหยัดด้านของต้นทุน ซึ่งจุดแข็งของพื้นที่เป็นพื้นที่ติดถนนสายหลักที่สามารถวิ่งไปยังยโสธรและจังหวัดอื่น ๆ ได้ เป็นทำเลศักยภาพที่ใกล้ตัวเมืองและชุมชน ผังตรงข้ามเป็นการไฟฟ้า



ภาพที่ 5.1 แสดงตำแหน่งพื้นที่ตั้ง Easy Hemp

5.2 การวางแผนการผลิต

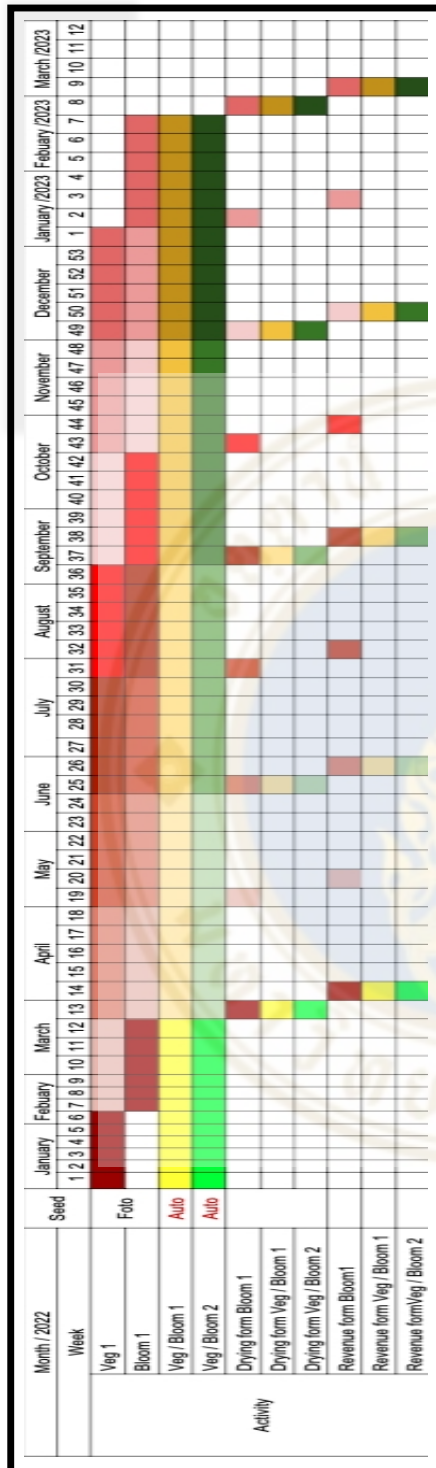
จากพื้นที่ตั้งพบว่าสามารถออกแบบการผลิตได้ในแต่ละห้องทั้งหมด 200 ต้น โดยแบ่งห้องปลูกทั้งหมด 4 ห้อง ห้องตากแห้ง 1 ห้อง โดยคำนวณผลผลิตขั้นต่ำที่ต้นละ 1.5 กรัม ปริมาณ 200 ต้น ได้ผลผลิตต่อรอบ 30 กิโลกรัม โดยแผนการปลูกมีดังนี้

เมล็ดพันธุ์แบ่งเป็น 2 ประเภท

1) Photoperiod เป็นสายพันธุ์ที่การออกดอกขึ้นอยู่กับชั่วโมงของแสง โดยปกติแล้วสายพันธุ์นี้จะมีระยะออกดอกเมื่อชั่วโมงแสงอาทิตย์ลดลง หรือที่เรียกว่าฤดูหนาวหากเป็นระบบปิดที่ใช้แสงเทียมจะต้องลดชั่วโมงแสงให้กับตัวกัญชง กัญชงถึงจะเริ่มแสดงเพศและออกดอก โดยแผนการปลูกของเมล็ดรูปแบบนี้เพื่อให้การผลิตไม่มีคอขวด (Bottleneck) Easy Hemp จะใช้ห้องปลูกทั้งหมด 2 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องทำใบ Veg 1 ห้องทำดอก Bloom 1 ซึ่งระยะทำใบจะอยู่ที่ 6 สัปดาห์ จากนั้นจะย้ายต้นไปยังห้องทำดอกเพื่อลดชั่วโมงแสงจากห้องทำใบที่ใช้ชั่วโมงแสงที่ 18 ชั่วโมง ลดลงที่ 12 ชั่วโมงและเพิ่มความเข้มข้นของแสง มีการรักษาอุณหภูมิให้คงที่ตลอด 24 ชั่วโมง ในห้องทำดอกความชื้นที่เหมาะสมจะต้องไม่เกิน RH 50% เพราะมีโอกาสที่ช่อดอกจะเกิดเชื้อรา ซึ่งมีผลต่อผลผลิต โดยปกติห้องทำดอกจะใช้ระยะเวลา 6 สัปดาห์เช่นเดียวกันก่อนที่จะเข้าไปตากแห้ง ซึ่งเป็นห้องที่ปิดทึบไม่มีแสงส่องและรักษาอุณหภูมิให้คงที่ที่ 21-25 องศา ความชื้นที่ RH 50 % ระยะเวลาการตากโดยปกติจะใช้ระยะเวลา 1-2 สัปดาห์ ค่อยๆแห้งช้าเพื่อรักษากลิ่นและคุณภาพของช่อดอก จากนั้นจะถึงขั้นตอนบรรจุแล้วเตรียมส่งโรงงานสกัด

2) Auto period สายพันธุ์นี้จะออกดอกโดยไม่ขึ้นอยู่กับชั่วโมงแสง กล่าวคือสายพันธุ์นี้จะทำดอกเองโดยอัตโนมัติไม่ต้องมีการปรับไฟเมื่อถึงระยะเวลาออกดอกโดยปกติจะอยู่ที่ 4-5 สัปดาห์จะเริ่มแสดงเพศและทำดอก ซึ่งการให้แสงไฟจะอยู่ที่ 18-20 ชั่วโมงต่อวันรักษาอุณหภูมิคงที่จากนั้นเมื่อไตรโคมในพืชสุกงอมจนได้ที่ก็จะถึงเวลาเก็บเกี่ยวซึ่งขั้นตอนต่อไปก็จะส่งต่อไปยังห้องตากแห้งซึ่งกรรมวิธีการตากก็จะเหมือนสายพันธุ์กัญชงประเภท Photoperiod

ดังนั้นแผนการปลูกที่ได้ผลผลิตประเภท Photo Period จะได้ 7 รอบการผลิตต่อปี และ Auto Period จะได้ 4 รอบต่อปี ขึ้นอยู่กับสายพันธุ์ที่คัดสรร



ภาพที่ 5.2. แสดงแผนกิจกรรมการปลูกในแต่ห้องใน 1 ปี

5.3 กระบวนการดำเนินงาน

- 1) เริ่มต้นจากการขออนุญาตปลูก โดยใบอนุญาตที่จะต้องมีในขั้นตอนเริ่มต้นคือ ใบอนุญาตในการปลูก, ใบอนุญาตในการครอบครอง , ใบอนุญาตจำหน่าย
- 2) ดำเนินการสั่งจองเมล็ดปลูก โดยสายพันธุ์ที่เลือกปลูกจะเป็นสายพันธุ์ Auto tune
- 3) หลังจากได้ใบอนุญาตเรียบร้อยแล้วก็จะดำเนินการติดตั้งระบบไฟ ระบบปรับอากาศภายในห้องปลูก

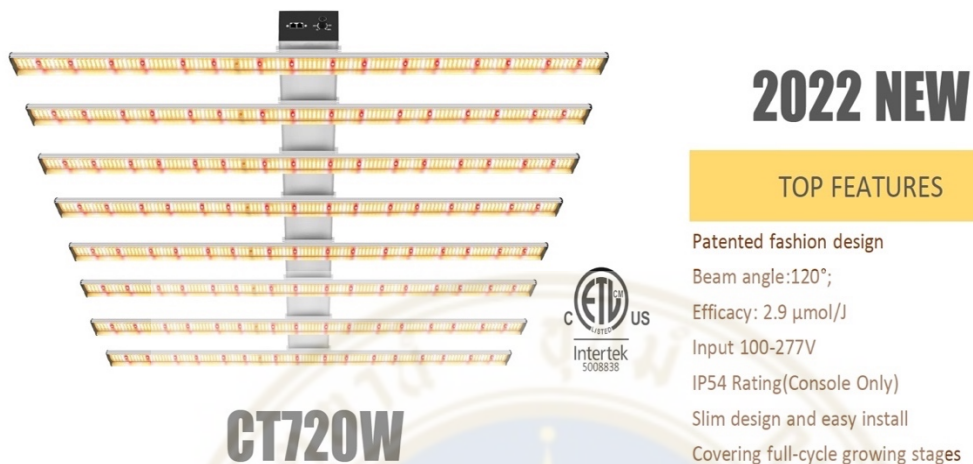
วิธีการติดตั้งเริ่มจากคำนวณพื้นที่ปลูกทั้งหมด 10*11 เมตร แบ่งทางเดิน 70 เซนติเมตร จะได้รูปแบบการปลูกโดยแบ่งเป็นแถวทั้งหมด 4 แถว ไฟ LED Full spectrum 720 วัตต์ 1 ดวงสามารถคลุมพื้นที่ปลูกได้ 150*150 เซนติเมตร และสามารถคลุมจำนวนต้นได้ทั้งหมด 9 ต้น ใช้ไฟทั้งหมด 22 ดวง จะสามารถปลูกได้ทั้งหมด 198 ต้นขั้นต่ำ ซึ่งยังเหลือพื้นที่สำหรับใส่เพิ่มอีก 2 ต้นตามเป้าหมายที่วางไว้ที่ 200 ต้นต่อ 1 ห้องปลูก



ภาพที่ 5.3 แสดงแผนผังการออกแบบห้องปลูก 1 ห้อง

- 4) หลังจากนั้นดำเนินการวางกระถางตามแบบที่ออกแบบไว้
- 5) สามารถเริ่มดำเนินการปลูกได้ทันที

5.3.1 รายละเอียดของรูปแบบไฟ LED ที่เลือก

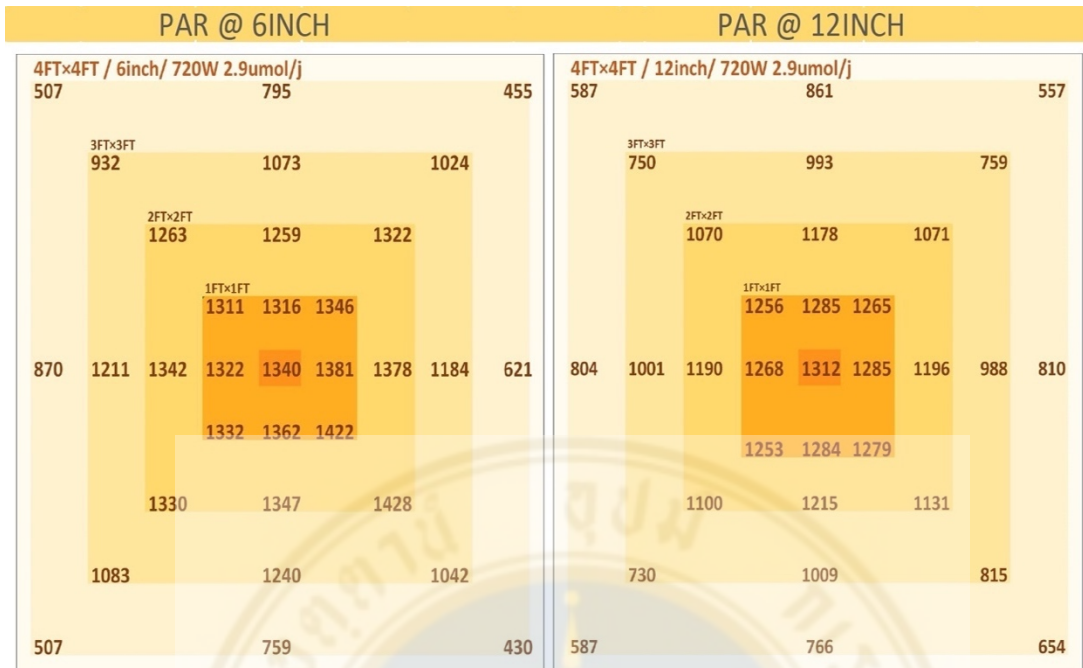


ภาพที่ 5.4 ภาพแสดงไฟที่เลือกใช้

SPECIFICATIONS		Dimensions			
Input Power	720w				
Efficacy	2.9 $\mu\text{mol}/\text{J}$				
PPF	2088 $\mu\text{mol}/\text{s}$				
Spectrum	Full Spectrum				
Voltage	100-277v				
Cooling	Passive				
Dimming	Knob Switch Dimmer + RJ14 Port				
Power Factor	0.95				
Operation Tem	-20°C ~ 45°C				
Fixture Dimensions	112.6x106.9x10cm				
Mounting Height	6~24" Above Canopy				
Cord Length	6.5ft				
Warranty	3 Year				
Certification	ETL cETL				
AC	120V	208V	240V	277V	
Amp	6.00 A	3.46 A	3.00A	2.6 A	

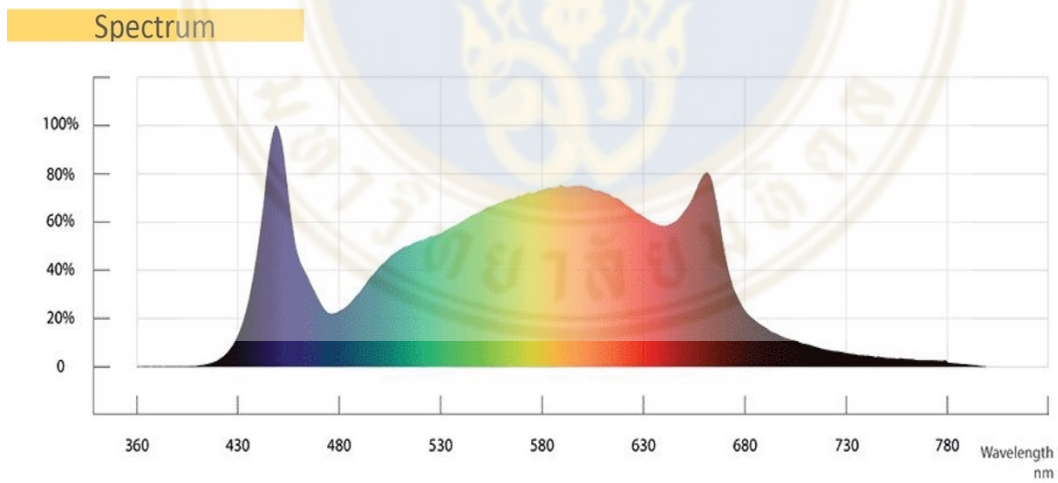
ภาพที่ 5.5 ภาพแสดงสเปคไฟ

โดยไฟที่เลือกเป็นแบบ 720 Watt ที่มีการวัดประสิทธิภาพอยู่ที่ 2.9 $\mu\text{mol}/\text{s}$ คือค่าแสงที่ส่งออกมากระทบพืชต่อวินาที ซึ่งไฟที่เลือกจะเป็น LED แบบ Full Spectrum ที่ให้ย่านแสงตั้งแต่ช่วงทำใบ จนถึงช่วงจบขึ้นตอนเก็บเกี่ยว มีติเมอร์สำหรับปรับลดหรือเพิ่มแสง พร้อมการรับประกัน 3 ปี

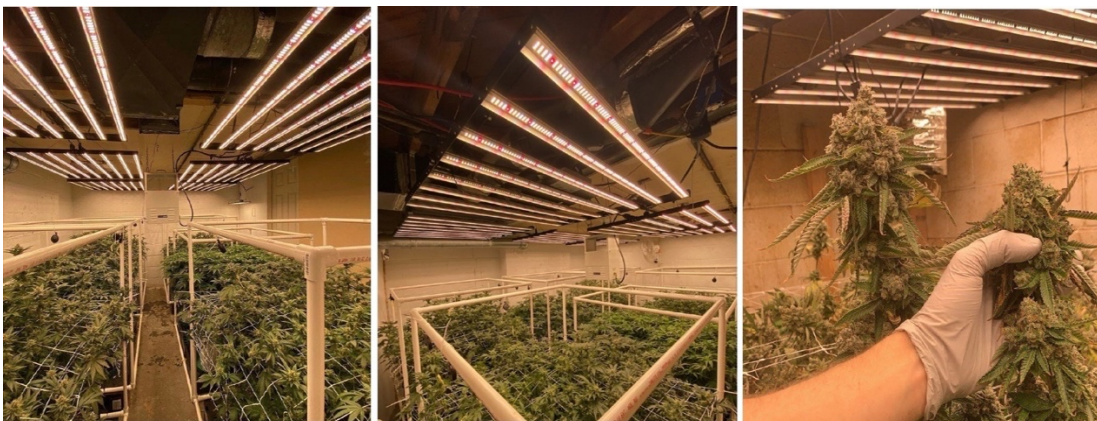


ภาพที่ 5.6 แสดงค่าแสงที่ตกกระทบในแต่ละพื้นที่

ซึ่งในรูปจะเห็นว่าสามารถครอบคลุมพื้นที่ได้ถึง 160*160 เซนติเมตร



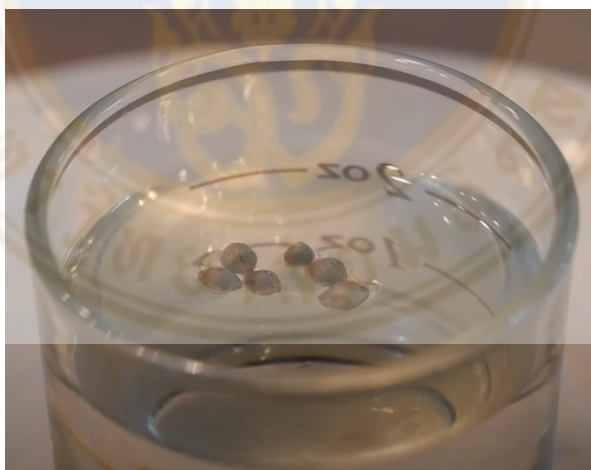
ภาพที่ 5.7 แสดงย่านของแสง



ภาพที่ 5.8 แสดงตัวอย่างไฟหลังการติดตั้ง

5.4 ขั้นตอนการดำเนินการปลูก

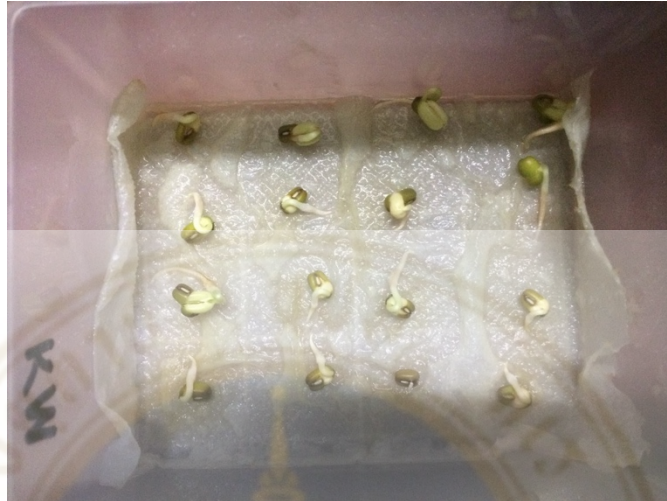
1) เพาะเมล็ดลงในกระถางขนาด 10 นิ้ว โดยเมล็ดที่สั่งจะส่งมาทั้งหมด 600 เมล็ด การเพาะเมล็ดจะเริ่มจากการแช่เมล็ดลงในแก้วน้ำที่ถูกจัดเตรียมไว้สำหรับน้ำสะอาด การแช่จะแช่เมล็ดทั้งหมด 1 วัน หรือจนกว่าเมล็ดจะจมน้ำ



ภาพที่ 5.9 แสดงขั้นตอนการแช่เมล็ด

- 2) นำเมล็ดขึ้นมาเพาะในกระถางชำระ พรมน้ำหมาดๆ
- 3) เก็บไว้ในห้องมืด
- 4) พรมน้ำอย่างต่อเนื่องทุกวันหากพบว่ากระถางชำระแห้ง

5) หลังจากเมล็ดงอกออกมาเป็นรากได้ประมาณ 10-20 เซนติเมตร หย่อนเมล็ดลงใน กระถางที่จัดเตรียมไว้โดยกระถางเพาะจะมีขนาด 10 นิ้วเจาะรูรอบกระถางเพื่อให้อากาศระบายถ่ายเท



ภาพที่ 5.10 ภาพแสดงเมล็ดที่เริ่มงอกหลังจากการเพาะในกระถางชำระ

6) ดินเพาะจะใช้พีทมอสซี่หือ คลาสแมน นำเข้าจากเยอรมันซึ่งมีส่วนผสมของ Blackpeat และ whitepeat เป็นสัดส่วน 70:30 ผสมกับเพอร์ไลต์ และเวอมิกูลไลท์ จากนั้นนำไปคลุกรวมกับเชื้อรา ไมครอไรซ่า เพื่อช่วยในการเจริญเติบโตของราก ดินสำหรับปลุกกิ่งจะต้องเป็นดินที่มีความโปร่งร่วน

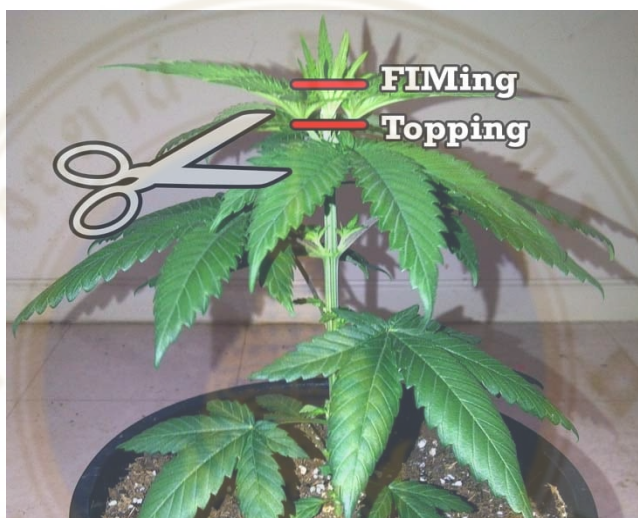
7) หลังจากหย่อนเมล็ดลงเมื่อใบคู่เริ่มงอกขึ้นมาจะเริ่มนับการเจริญเติบโตนั้นเป็นวันที่ 1



ภาพที่ 5. 11 ภาพแสดงวันที่ 2 หลังจากนำเมล็ดลงดิน

8) กัญชงจะแบ่งประเภทของสายพันธุ์เป็น 2 ประเภท ดังที่กล่าวไว้ข้างต้นในแผนธุรกิจว่าจะมีแบบ Photo period และ Auto period

8.1 ในห้องปลูกของ Photo จะใช้ไฟปลูกต่อวัน 18 ชั่วโมงตั้งแต่เริ่มใบเลี้ยงคู่ เริ่มขึ้นมากลุ่ม Photo จะใช้เวลาในช่วงของการทำใบทั้งหมด 6 สัปดาห์ ในระหว่าง 6 สัปดาห์เป้าหมายสูงสุดในการดำเนินการคือ การเทรนนิ่งต้นให้ออกช่อใบให้ได้จำนวนเยอะที่สุด โดยจะใช้เทคนิคการ Topping และ LST



ภาพที่ 5.12 แสดงตำแหน่งการ Topping และ Fiming



ภาพที่ 5.13 ภาพแสดงเทคนิคการ Low stress training

เทคนิคการ Topping จะช่วยให้ต้นกัญชงมีผลผลิตที่มากขึ้น เทคนิค LST (Low stress training) จะเป็นการโน้มกิ่งลำต้นให้แสงไฟโดนตัวลำต้นช่วยสร้างตาดอกในกิ่ง ทำให้ผลผลิตมากขึ้น เทคนิค LST ยังช่วยให้ลำต้นไม่สูงซึ่งทำให้ง่ายต่อการจัดการ เราจะทำการรดน้ำเมื่อหน้าดินแห้งโดยการรดน้ำแต่ละครั้งหลังจากที่ทำการย้ายกระถางจาก 10 นิ้วเป็น กระถาง Airpot แบบ 5 แกลลอนจะรดน้ำอยู่ที่ 1.5-2.0 ลิตร สังเกตจะรดน้ำเมื่อหน้าดินเริ่มแห้ง การรดน้ำที่มากไปจะทำให้รากขาดออกซิเจนและส่งผลต่อผลผลิต การรดน้ำที่น้อยเกินไป ลำต้นจะมีลักษณะงอ กัญชงจะไวต่อสถานการณ์ต่าง ๆ มาก หากกัญชงขาดน้ำหรือรดน้ำเกินจะแสดงอาการทันทีภายใน 1-2 วันซึ่งจะสามารถสังเกตได้จากใบของต้นกัญชง ในช่วง 6 สัปดาห์ ขณะทำใบจะเปิดแอร์และรักษาอุณหภูมิให้คงที่ที่ 24 องศา และความชื้นไม่เกิน RH 70 %

DimLuxLighting.com

Recommended Leaf VPD
 Leaf cooler than room temp by: 5 °F ≈ 2.8 °C

Propagation / Early Veg Stage 0.4 - 0.8 kPa
 Late Veg / Early Flower Stage 0.8 - 1.2 kPa
 Mid / Late Flower Stage 1.2 - 1.6 kPa

Room Temp		Relative Humidity												Danger Zone						
C	F	90%	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	45%	40%	35%	30%	25%	20%	15%	10%	5%	0%
15	59	-0.11	-0.03	0.06	0.14	0.23	0.31	0.40	0.48	0.57	0.65	0.74	0.82	0.91	0.99	1.08	1.17	1.25	1.34	1.42
16	61	-0.12	-0.03	0.06	0.15	0.24	0.34	0.43	0.52	0.61	0.70	0.79	0.88	0.97	1.06	1.15	1.24	1.34	1.43	1.52
17	63	-0.12	-0.03	0.07	0.17	0.26	0.36	0.46	0.55	0.65	0.75	0.84	0.94	1.04	1.13	1.23	1.33	1.43	1.52	1.62
18	64	-0.13	-0.03	0.08	0.18	0.28	0.39	0.49	0.59	0.70	0.80	0.90	1.00	1.11	1.21	1.31	1.42	1.52	1.62	1.73
19	66	-0.14	-0.03	0.08	0.19	0.30	0.41	0.52	0.63	0.74	0.85	0.96	1.07	1.18	1.29	1.40	1.51	1.62	1.73	1.84
20	68	-0.14	-0.03	0.09	0.21	0.33	0.44	0.56	0.68	0.79	0.91	1.03	1.14	1.26	1.38	1.49	1.61	1.73	1.85	1.96
21	70	-0.15	-0.02	0.10	0.22	0.35	0.47	0.60	0.72	0.85	0.97	1.10	1.22	1.34	1.47	1.59	1.72	1.84	1.97	2.09
22	72	-0.15	-0.02	0.11	0.24	0.37	0.51	0.64	0.77	0.90	1.04	1.17	1.30	1.43	1.56	1.70	1.83	1.96	2.09	2.22
23	73	-0.16	-0.02	0.12	0.26	0.40	0.54	0.68	0.82	0.96	1.10	1.24	1.38	1.52	1.66	1.81	1.95	2.09	2.23	2.37
24	75	-0.17	-0.02	0.13	0.28	0.43	0.58	0.73	0.88	1.03	1.17	1.32	1.47	1.62	1.77	1.92	2.07	2.22	2.37	2.52
25	77	-0.17	-0.02	0.14	0.30	0.46	0.62	0.78	0.93	1.09	1.25	1.41	1.57	1.73	1.88	2.04	2.20	2.36	2.52	2.68
26	79	-0.18	-0.01	0.15	0.32	0.49	0.66	0.83	0.99	1.16	1.33	1.50	1.67	1.84	2.00	2.17	2.34	2.51	2.68	2.84
27	81	-0.19	-0.01	0.17	0.35	0.52	0.70	0.88	1.06	1.24	1.42	1.59	1.77	1.95	2.13	2.31	2.48	2.66	2.84	3.02
28	82	-0.20	-0.01	0.18	0.37	0.56	0.75	0.94	1.13	1.32	1.50	1.69	1.88	2.07	2.26	2.45	2.64	2.83	3.02	3.21
29	84	-0.20	0.00	0.20	0.40	0.60	0.80	1.00	1.20	1.40	1.60	1.80	2.00	2.20	2.40	2.60	2.80	3.00	3.20	3.40
30	86	-0.21	0.00	0.21	0.43	0.64	0.85	1.06	1.27	1.49	1.70	1.91	2.12	2.33	2.55	2.76	2.97	3.18	3.39	3.61
31	88	-0.22	0.01	0.23	0.45	0.68	0.90	1.13	1.35	1.58	1.80	2.03	2.25	2.48	2.70	2.93	3.15	3.37	3.60	3.82
32	90	-0.23	0.01	0.25	0.49	0.72	0.96	1.20	1.44	1.67	1.91	2.15	2.39	2.63	2.86	3.10	3.34	3.58	3.81	4.05
33	91	-0.24	0.02	0.27	0.52	0.77	1.02	1.27	1.53	1.78	2.03	2.28	2.53	2.78	3.03	3.29	3.54	3.79	4.04	4.29
34	93	-0.24	0.02	0.29	0.55	0.82	1.09	1.35	1.62	1.88	2.15	2.42	2.68	2.95	3.21	3.48	3.75	4.01	4.28	4.54
35	95	-0.25	0.03	0.31	0.59	0.87	1.15	1.44	1.72	2.00	2.28	2.56	2.84	3.12	3.40	3.68	3.96	4.25	4.53	4.81

*Pressure has many different measurements!
 1 hPa = 1 mb = 0.1 kPa = 2.09 lb/ft² = 0.03 inHg = 0.001 bar

ภาพที่ 5.14 ภาพแสดงค่าความชื้นที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับอุณหภูมิภายในห้อง

ธาตุสำคัญที่พืชต้องการในระยะทำใบคือธาตุไนโตรเจน ซึ่งหากขาดธาตุดังกล่าวพืชจะมีลักษณะใบเหลือง ซึ่งสามารถแก้ไขโดยการให้ปุ๋ยที่มีส่วนผสมของไนโตรเจน ซึ่งพืชจะดูดซึมสารอาหารได้ดีในน้ำที่มีค่า PH ที่ 6.5 ฉะนั้นเมื่อเรารดน้ำทุกครั้งจะต้องตรวจสอบค่าน้ำและปรับค่าน้ำโดยใช้ PH UP หรือ PH Down ที่มีขายอยู่ตามท้องตลาดในการปรับค่าและใช้เครื่องมือวัด ข้อควรระวังหากน้ำมีความผันผวนเนื่องจากค่า PH จะมีโอกาสทำให้ใบเกิดเป็นด่าง ซึ่งเกิดจากความผันผวนของค่า PH



ภาพที่ 5.15 ภาพแสดงลักษณะเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของค่า PH

ปริมาณปุ๋ยที่เหมาะสมในแต่ละช่วงของต้นกัญชง/กัญชา

ระยะการเติบโต	PPM	EC ($\mu\text{S} / \text{cm}$)
ต้นกล้า (Seeding)	400 - 500	800 - 1000
กิ่งชำ (Clon)	500 - 600	1000 - 1200
ทำใบ (Veg)	800 - 900	1600 - 1800
ทำดอก (Bloom)	1000 - 1100	1800 - 2200
ล้างดิน (Flushing)	0 - 400	0 - 800

ข้อมูลจาก <https://www.volcanicsoils.com/sg/en/cannabis-water-quality-part-2-ppm-ec-ec298>

VOLCANIC SOIL

ภาพที่ 5.16 ภาพแสดงปริมาณปุ๋ยที่เหมาะสมในแต่ละช่วงการเจริญเติบโต

โดยจะต้องมีเครื่องมือสำหรับวัดค่าปุ๋ยและใช้ปุ๋ยให้เหมาะสมตามช่วงอายุของต้นหากใช้มากเกินไปจะส่งผลให้ต้นกัญชงเกิดอาการปุ๋ยเกิน ปลายใบจะไหม้ น้อยเกินไปจะส่งผลให้กัญชงขาดสารอาหาร ผลผลิตจะไม่ได้ตามที่คาดหวัง

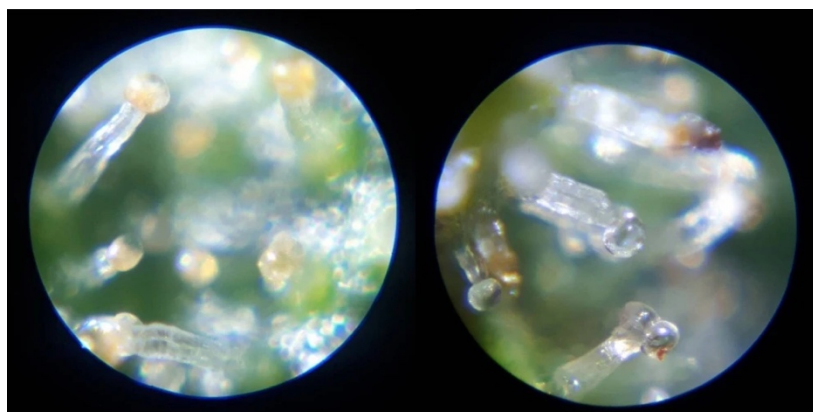
หลังจากผ่านไป 6 สัปดาห์เมื่อทรงต้นจนได้หลายข้อแล้วก็จะเข้าสู่ขั้นตอนโดยจะย้ายไปยังห้องทำดอกซึ่งห้องทำดอกจะใช้ไฟที่ 12 ชั่วโมง ซึ่งกัญชงแบบ Photo จะแสดงเพศต่อเมื่อแสงไฟลดลง โดยปกติจะใช้เวลา 1 สัปดาห์ หลังจากการแสดงเพศจะเริ่มตัดแต่งต้น โดยจะใช้เทคนิค Defoliation เป็นการตัดแต่งใบล่างที่ไม่ได้รับแสงออกเพราะจะเป็นการแย่งสารอาหาร



ภาพที่ 5.17 ภาพแสดงเทคนิค ScrOG

และจะทำการจึงตัดข่ายเพื่อใช้เทคนิคในการเพิ่มผลผลิตหรือที่เรียกว่า ScrOG เป็นการจึงตัดข่ายเป็นตาราง

ระยะเวลาทำดอกจะอยู่ที่ประมาณ 6 สัปดาห์เช่นเดียวกัน วิธีการสังเกตเมื่อกัญชงสูงงอมพร้อมจะตัด ผู้เสนอแผนธุรกิจจะใช้กล่องส่องกำลังขยาย 1000-1600 เท่า เพื่อส่องดูสีของไตรโคม ไตรโคมจะต้องเป็นสีเหลืองอำพันปนสีขาวขุ่น และนั่นคือช่วงที่ดีที่สุดในการเก็บเกี่ยวเพื่อให้ได้ค่าสาร CBD ที่สูงที่สุด



ภาพที่ 5.18 ภาพแสดงไตรโคมที่พร้อมเก็บเกี่ยว

ก่อนการตัดเราจะทำการพริชน้ำการ พริชน้ำจะช่วยลดปุ๋ยหรือสารต่าง ๆ ที่ติดมากจากการรดน้ำหรือให้ปุ๋ย วิธีการคือ ก่อนการตัด 1 สัปดาห์จะงดให้ปุ๋ย และจะรดเฉพาะน้ำเปล่า ก่อนการตัด 1 วันจะรดน้ำให้น้ำไหลออกจากกระถางสังเกตที่สีน้ำจะพบว่าจะเป็นสีเหลืองเนื่องจากปุ๋ยที่ใส่ จะเปิดน้ำใส่กระถางจนกว่าน้ำที่ไหลออกจากใต้กระถางเป็นสีน้ำปกติ หรือพบว่าเมื่อวัดค่าปุ๋ยจะต้องไม่เกินที่ PPM 200 หลังจากนั้นทำการตัดและเข้าสู่กระบวนการตาก โดยก่อนตากจะทำการทริมใบคือเอาใบที่ติดช่อดอกออกให้หมดเพื่อไม่ให้เกิดความชื้น กระบวนการตาก จะตากในห้องที่ปิดไฟมืด 24 ชั่วโมงอุณหภูมิต่ำ ความชื้นไม่ควรเกิน 50% ควรให้ช่อดอกแห้งอย่างช้า ๆ เพื่อรักษาคุณภาพของสาร จะใช้เวลาโดยประมาณที่ 7-14 วัน และจากนั้นก็ทำการบรรจุถุงใส่ถุงซิปล็อคขึ้นสุญญากาศ ส่งโรงงานสกัด



ภาพที่ 5.19 ภาพแสดงการตากช่อดอก

8.2 Auto Period จะทำในลักษณะเหมือนห้อง Photo แต่จะแตกต่างกันตรงที่ไม่ต้องปรับไฟจะใช้ไฟที่ 18 ชั่วโมง ตลอดอายุจนถึงการเก็บเกี่ยวและจะไม่ใช่เทคนิคการ Topping ซึ่งจะส่งผลให้กัญชงเกิดความเครียดและเข้าสู่สภาวะทำดอกไววกว่ากำหนด สายพันธุ์ประเภท Auto เป็นสายพันธุ์ที่ทนต่อความเครียดได้ดี ถ้าหากเกิดความเครียดจะมีโอกาสที่ต้นกัญชงจะเปลี่ยนจากเพศเมียเป็นกระเทย หรือส่งผลให้ทำดอกไววกว่ากำหนด



ภาพที่ 5.20 ภาพแสดงกัญชงทำดอกเมื่ออายุ 25 วัน

ฉะนั้นการใช้เทคนิค LST จะเหมาะสมสำหรับกัญชงประเภท Auto ภาพที่จะแสดงต่อไปนี้เป็นภาพกัญชงทำ LST ด้วยอายุต้นเพียง 25 วันจะเห็นได้ชัดวันว่ามีความแตกต่างกับต้นที่มีอายุ 25 วันที่เกิดข้อผิดพลาด หากต้นทำดอกจะไม่สามารถกลับมาทำใบได้อีก เพราะฉะนั้นจะต้องดูแลและเทรนนิ่งต้นกัญชงประเภทนี้ด้วยความระมัดระวัง



ภาพที่ 5.21 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 25 ฤทธิ์ยังอยู่ในช่วงทำใบ



ภาพที่ 5.22 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 40 ในช่วงเริ่มทำดอก



ภาพที่ 5.23 ภาพแสดงกัญชงวันที่ 84 ในช่วงทำดอก

หลังจากที่เข้าสู่กระบวนการเก็บเกี่ยวก็จะดำเนินการตากและทำทุกขั้นตอนเหมือนกัญชงประเภท Photo



ภาพที่ 5.24 ภาพแสดงตัวอย่างหลังการทริมใบและการตากช่อดอกกัญชง

5.5 กระบวนการขนส่ง

สามารถบรรจุและขนส่งได้ด้วยตัวเองไปยังโรงงานสกัดด้วยปริมาณที่ไม่มาก จะไม่ใช้บริการผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์

5.6 กระบวนการขาย

เมื่อได้ผลผลิตที่ตากแห้งและทริมใบออกเรียบร้อยแล้วจะทำการบรรจุขึ้น และส่งไปยังโรงงานสกัดที่ทำการ MOU ร่วมไว้ขั้นต้น โดยผู้ที่รับซื้อจะเป็นบริษัท วิโพรดิษฐ์ จำกัด และมาตรฐานที่รับซื้อคือ ผลผลิตจะต้องไม่มีสารตกค้าง สารหนู สารปรอท แคดเมียม ซึ่งคุณภาพจะขึ้นอยู่กับปริมาณของไตรโคมในช่อดอก เพราะไตรโคมเป็นสิ่งที่ผลิตสารสำคัญให้แก่ช่อดอกกัญชงทั้ง CBD , THC , CBG , CBN และอื่นๆอีกมากมายซึ่งการปลูกระบบปิดจะเป็นระบบการปลูกที่ดีที่สุดเพราะสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมที่พืชจำเป็นได้ทั้งหมด ซึ่งผู้นำเสนอแผนธุรกิจเคยผ่านการทดลองปลูกจนได้น้ำหนักที่เป็นมาตรฐานเมื่อเทียบกับวิสาหกิจอื่นๆหรือต้นน้ำอื่นๆที่ได้มีการลองปลูก และปริมาณไตรโคมอยู่ในปริมาณที่เยอะ



ภาพที่ 5.25 ภาพแสดงกัญชงที่พร้อมส่งโรงงานสกัด

5.7 กระบวนการขยายในรูปแบบของบริการด้านการให้คำปรึกษาและขายพ่วงอุปกรณ์ปลูก

กระบวนการขยายจะเริ่มจากการจับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักปลูกที่มีประสบการณ์ เป็น Primary Target ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจกัญชงแบบถูกต้องตามกฎหมาย โดยสามารถเริ่มต้นได้จากที่บ้านพักอาศัยที่ปลูกอยู่เป็นประจำก็สามารถสร้างรายได้ได้ กลุ่มลูกค้าลำดับถัดมาจะเป็นผู้ที่สนใจปลูกและทำธุรกิจกัญชง โดยจะมีทีมคอยซัพพอร์ตทุกปัญหาการปลูกกระป๋อง และยังมีมุ่งหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะสามารถ connect กับลูกค้ากลุ่มหลักในการสร้างเครือข่ายขยายธุรกิจ โดย Service ที่ให้จะเป็น

1. การดำเนินการวางแผนปลูกและจัดหาอุปกรณ์ปลูก
2. วางแผนด้านต้นทุนและผลประโยชน์
3. ให้คำแนะนำด้านการขอใบอนุญาตและการรับซื้อผลผลิต

โดยจะเริ่มต้นจากการจ้างคนทำเว็บไซต์ และมีฟิเจอร์เสริมที่ให้ผู้ให้บริการได้ทดลองออกแบบพื้นที่ปลูก และคำนวณค่าใช้จ่ายในการลงทุน

บทที่ 6

การบริหารและจัดการองค์กร

6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

บริษัท อีซีเอ็มพี อิน โนเทค จำกัด ดำเนินการจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยมีเงินจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 3 ราย เป็นเงินจำนวน 3,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นเป็นหุ้นจำนวน 30,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท โดยไม่มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลใน 5 ปีแรก เพื่อที่จะนำกำไรสะสมที่ได้ไปใช้ในการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจในอนาคต

โดยรายชื่อผู้ถือหุ้น มีดังนี้

1. นายปัญญาพล อนุพันธ์ ถือครองหุ้นจำนวน 15,000 หุ้น มูลค่ารวม 1,500,000 บาท
2. นายณภสินธุ์ สวัสดิ์อำไพรักษ์ ถือครองหุ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่ารวม 1,000,000 บาท
3. นายชนม์เจริญ ทับทิมโต ถือครองหุ้นจำนวน 5,000 หุ้น มูลค่ารวม 500,000 บาท

6.2 โครงสร้างองค์กร

1. ฝ่ายนักปลูก

ควบคุมดูแลผลผลิตให้ได้ตรงตามเป้าหมายในแต่ละรอบการผลิต มีทักษะการแก้ไขปัญหาเฉพาะทางด้านโรคพืช

2. ฝ่ายการตลาด

ทำข้อมูลแผนการตลาด กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดกระตุ้นการรับรู้รวมไปถึงสื่อสารกับผู้บริโภคด้านสินค้าและบริการ ศึกษาความต้องการของผู้บริโภค

3. ฝ่ายการขาย

บริหารยอดขายให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ รักษาความสัมพันธ์และพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้า ระบุโอกาสและพัฒนารวมไปถึงค้นหาตลาดใหม่ๆ

4.ฝ่ายจัดซื้อ

เจรจาต่อรองราคาและเงื่อนไข เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมประสานงานกับแผนกที่ต้องการขอซื้อเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและได้สินค้าตามกำหนดคัดเลือกผู้ขายที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ ประสานงานติดตามกับผู้ขายในกรณีที่สินค้ามีปัญหาหรือไม่ตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดการส่งมอบสินค้ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5.ฝ่ายบัญชี

ติดตามการชำระเงิน ตรวจสอบความถูกต้องของรายการบัญชี จัดทำรายงานทางการเงินและบัญชีจัดเก็บเอกสารทางบัญชี

คุณสมบัติของพนักงานฝ่ายนักปลูก

ลักษณะงาน

- ดูแลผลผลิตให้ได้ตามเป้าหมาย
- พัฒนาผลงานด้านการผลิต
- บันทึกผลการดูแลกัญชงในทุกสัปดาห์

คุณสมบัติ

- มีประสบการณ์ด้านการปลูกมาแล้วอย่างน้อย 2 ปี
- ไม่จำกัดเพศ วัย
- ไม่เคยต้องคดีหรือมีประวัติด้านอาชญากรรม
- มีผลงานที่เคยผ่านประสบการณ์ พิจารณาเป็นพิเศษ
- จบการศึกษาด้านการเกษตร ศึกษาศาสตร์ วิทยาศาสตร์ พิจารณาเป็นพิเศษ
- เงินเดือน 20,000 บาท หรือตามประสบการณ์

คุณสมบัติของพนักงานฝ่ายการตลาด

ลักษณะงาน

- จัดทำข้อมูลแผนการตลาดสำหรับช่องทางออนไลน์และออฟไลน์
- สร้างกลยุทธ์ในการสื่อสารผ่านช่องทางที่มีประสิทธิภาพ เพื่อกระตุ้นการรับรู้ถึงแบรนด์และผลิตภัณฑ์
- สำรวจความต้องการของลูกค้าและศึกษาการวิจัยตลาดเพื่อค้นหาข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า
- นำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกกัญชงและกัญชา
- รวบรวม จัดทำ จัดเก็บ วิเคราะห์และประเมินผลข้อมูลทางการตลาด

- บันทึกเอกสารตามระเบียบปฏิบัติงานของบริษัท
- งานตามที่ได้รับมอบหมาย

คุณสมบัติ

- เพศชายหรือหญิง อายุ 25 ปี ขึ้นไป
- ปริญญาตรีขึ้นไป คณะบริหารธุรกิจ
- มีประสบการณ์ทำงานด้านการสื่อสารการตลาด กลยุทธ์การตลาด การสื่อสารองค์กร หรือการสื่อสารตราสินค้า ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- มีความรู้เกี่ยวกับกัญชาและกัญชง หรือเป็นผู้ที่มีความสนใจด้านนี้เป็นพิเศษ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถทำงานร่วมกับบุคคลอื่นได้
- มีทักษะในการสื่อสารและการประสานงานที่ดีเยี่ยม
- เงินเดือน 20,000 บาท หรือตามประสบการณ์

คุณสมบัติของพนักงานฝ่ายการขาย

ลักษณะงาน

- บริหารการขายตามกลยุทธ์และบรรจุเป้าหมายภายในเวลาที่กำหนด
- รักษาและพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- ระบุและพัฒนาตลาดใหม่ โอกาสทางธุรกิจ ปริมาณการขาย และลูกค้า
- จัดทำรายงานข้อมูลการตลาดที่ถูกต้องแก่ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ดำเนินการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- ติดต่อประสานงานทั้งภายในและภายนอก
- งานตามที่ได้รับมอบหมาย

คุณสมบัติ

- เพศชายหรือหญิง อายุ 25 ปีขึ้นไป
- ปริญญาตรีขึ้นไป สาขาที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์ทำงานด้านการขายภาคธุรกิจ
- มีความรู้และประสบการณ์ด้านกัญชงและกัญชารับพิจารณาเป็นพิเศษ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้

- มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถทำงานร่วมกับบุคคลอื่นได้
- มีทักษะในการสื่อสารและการประสานงานที่ดีเยี่ยม
- สามารถทำงานในพื้นที่จังหวัดได้บางครั้ง
- เงินเดือน 20,000 บาทหรือตามประสบการณ์

คุณสมบัติของพนักงานฝ่ายจัดซื้อ

ลักษณะงาน

- เปรียบเทียบราคาและเงื่อนไข เปรียบเทียบราคาจากผู้ขาย เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม
- ประสานงานกับแผนกที่ต้องการขอซื้อเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและได้สินค้าตามกำหนด
- ติดต่อ คัดเลือกผู้ขายที่มีคุณภาพ และมีประสิทธิภาพ
- ประสานงาน ติดตามกับผู้ขายในกรณีที่สินค้า มีปัญหาหรือไม่ตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด
- ดำเนินการส่งมอบสินค้าและประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการรับและตรวจสอบสินค้า
- วิเคราะห์ประเมินผู้ขาย และการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาคุณภาพของผู้ขาย
- จัดทำใบสั่งซื้อ การสั่งซื้อ และจัดเก็บเอกสารภายในแผนกจัดซื้อ

คุณสมบัติ

- เพศชายหรือหญิง อายุ 25 ปี ขึ้นไป
- ปริญญาตรีขึ้นไป สาขาที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์ทางด้านจัดซื้อ ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถทำงานร่วมกับบุคคลอื่นได้
- มีทักษะในการสื่อสารและการประสานงานที่ดี
- เงินเดือน 15,000 บาทหรือตามประสบการณ์

คุณสมบัติของพนักงานฝ่ายบัญชี

ลักษณะงาน

- เก็บรวบรวมข้อมูลค่าใช้จ่ายของบริษัท
- จัดทำบัญชีบริษัท
- ดูแลงบการเงินภายในบริษัท
- ดูแลเงินเดือนพนักงาน ประกันสังคมและภาษี ภายในบริษัท
- วางแผนภาษีภายในบริษัท

คุณสมบัติ

- เพศชายหรือหญิง อายุ 25 ปี ขึ้นไป
- ปริญญาตรีขึ้นไป สาขาบัญชี
- มีประสบการณ์ทำงานด้านการทำบัญชี ไม่น้อยกว่า 2 ปี
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี สามารถทำงานร่วมกับบุคคลอื่นได้
- มีทักษะในการสื่อสารและการประสานงานที่ดี
- เงินเดือน 20,000 บาทหรือตามประสบการณ์

บทที่ 7 แผนการเงิน

7.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

บริษัท อีซีเฮมพ์ อิน โนเทค จำกัด เป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้านกัญชงเพื่อการพาณิชย์มีแผนโครงสร้างและนโยบายทางการเงินโดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นกิจการมาจากเงินของผู้ถือหุ้น 3 ราย โดยระดมเงินทุนประมาณ 3,000,000 บาท และกู้เงินจากสถาบันการเงินจำนวน 2,937,855 บาท โดยการลงทุนจะเป็นลักษณะเช่าทรัพย์สินของบิดาที่เป็นอาคารพาณิชย์ในการดำเนินธุรกิจและใช้ความรู้รวมถึงประสบการณ์ในการปลูกกัญชงระบบปิดของผู้ก่อตั้งในการดำเนินธุรกิจ โดยดำเนินการสั่งซื้ออุปกรณ์สำหรับการปลูก และสิ่งที่จะต้องใช้ในการบริหารธุรกิจ จึงแสดงเป็นรายการของเงินทุนดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.1 แสดงเงินลงทุนในโครงการ

รายการ	มูลค่ารวม
1.เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	
ห้องปลูกทำใบ (VEG 1)	441,940
ห้องปลูกทำดอก (Bloom 1)	463,940
ห้องปลูกประเภทอัตโนมัติ (Auto 1)	463,940
ห้องปลูกประเภทอัตโนมัติ (Auto 2)	463,940
ห้องตากช่อดอก	50,200
ห้องทำงาน	79,125
อุปกรณ์อื่น ๆ	34,770
รวมเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	1,997,855

ตารางที่ 7.1 แสดงเงินลงทุนในโครงการ (ต่อ)

รายการ	มูลค่ารวม
2.เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	
ค่าจดทะเบียนบริษัท	10,000
ค่าตั้งซื้อเมล็ดพันธุ์ จำนวน 600 เมล็ด	108,000
ค่าออกแบบเครื่องหมายการค้า	5,000
ค่าจดเครื่องหมายการค้า	6,400
รวมเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	129,400
3.เงินทุนหมุนเวียน	
เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	3,810,000
รวมมูลค่าการลงทุน	5,937,855

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวม
1.เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร				
1.1 ห้องปลูกสำหรับทำใบ (VEG 1)				
ไฟปลูกขนาด 640 Watt	22	ชิ้น	15,900	349,800
กระถาง Airpot ขนาด 5 แกลลอน	200	กระถาง	70	14,000
ฐานรองกระถาง	200	ชิ้น	20	4,000
พัดลมอุตสาหกรรมใบดำติดผนัง VENZ รุ่น FB-65 ขนาด 26 นิ้ว สีดำ	6	ตัว	3,990	23,940
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV018/38ABV018 18600 บีที	2	เครื่อง	24,200	48,400

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม
Beurer เครื่องวัดอุณหภูมิความชื้น HM22	2	เครื่อง	900	1,800
1.2 ห้องปลูกสำหรับทำดอก (Bloom 1)				
ไฟปลูกขนาด 720 Watt	22	ชิ้น	16,900	371,800
กระถาง Airpot ขนาด 5 แกลลอน	200	กระถาง	70	14,000
ฐานรองกระถาง	200	ชิ้น	20	4,000
พัดลมอุตสาหกรรมใบคำติตผนัง VENZ รุ่น FB-65 ขนาด 26 นิ้ว สีดำ	6	ตัว	3,990	23,940
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV018/38ABV018 18600 บีที	2	เครื่อง	24,200	48,400
Beurer เครื่องวัดอุณหภูมิความชื้น HM22	2	เครื่อง	900	1,800
1.3 ห้องปลูกสำหรับสายพันธุ์ Auto 1				
ไฟปลูกขนาด 720 Watt	22	ชิ้น	16,900	371,800
กระถาง Airpot ขนาด 5 แกลลอน	200	กระถาง	70	14,000
ฐานรองกระถาง	200	ชิ้น	20	4,000
พัดลมอุตสาหกรรมใบคำติตผนัง VENZ รุ่น FB-65 ขนาด 26 นิ้ว สีดำ	6	ตัว	3,990	23,940
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV018/38ABV018 18600 บีที	2	เครื่อง	24,200	48,400
Beurer เครื่องวัดอุณหภูมิความชื้น HM22	2	เครื่อง	900	1,800

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม
1.4 ห้องปลุกสำหรับสายพันธุ์ Auto 2				
ไฟปลุกขนาด 720 Watt	22	ชิ้น	16,900	371,800
กระถาง Airpot ขนาด 5 แกลลอน	200	กระถาง	70	14,000
ฐานรองกระถาง	200	ชิ้น	20	4,000
พัดลมอุตสาหกรรมใบคำติดผนัง VENZ รุ่น FB-65 ขนาด 26 นิ้ว สีดำ	6	ตัว	3,990	23,940
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV018/38ABV018 18600 บีที	2	เครื่อง	24,200	48,400
Beurer เครื่องวัดอุณหภูมิความชื้น HM22				
1.5 ห้องสำหรับตากช็อคอก				
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV018/38ABV018 18600 บีที	2	เครื่อง	24,200	48,400
Beurer เครื่องวัดอุณหภูมิความชื้น HM22	2	กระถาง	900	1,800

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม
1.6 ห้องทำงาน				
แอร์ผนัง CARRIER 42ABV025/38ABV025 25500 บีที	1	เครื่อง	28,900	28,900
โต๊ะทำงานไม้ BURO DK-150N สีโซลิด ไอ้ค/ดำ	3	ตัว	5,590	16,770
เก้าอี้สำนักงาน OFFICEINTREND LB3 สีดำ	3	ตัว	1,790	5,370
ACER โน้ตบุ๊ก ASPLIRE VERO (15.6", Intel Core i5, RAM 8 GB,512 GB) รุ่น AV15-51-518UVERO	1	เครื่อง	21,490	21,490
เครื่องฟอกอากาศ PHILIPS AC0820/20 49 ตารางเมตร	1	เครื่อง	2,200	2,200
ตู้ 2 บานเปิด ERGOTREND CS75 สี GRANITE/ขาว	1	ตัว	4,395	4,395

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม
1.7 อุปกรณ์อื่นๆ				
เครื่องชั่งน้ำหนักดิจิทัล เครื่องชั่ง Digital Scale 7500g ความละเอียด0.1g เหมาะสำหรับชั่งอาหาร ตาชั่งผักผลไม้ ชั่งพัสดุดิบไปรษณีย์ วัสดุคิบบส่วนผสมต่างๆ	1	เครื่อง	2,500	2,500
ชุดควบคุมอุณหภูมิและความชื้น อุปกรณ์ควบคุมความชื้น Temperature and Humidity controller Din rail with sensor CJ-601	4	เครื่อง	1,200	4,800
ปลั๊กไฟตั้งเวลา ตัวตั้งเวลาดิจิทัล ทามเมอร์ตั้งเวลา Programmable Digital Timer (Daily/Weekly) ตั้งเวลา 3 ช่อง อิสรระ 3CH Timer	4	อัน	890	3,560
กล้อง ไมโครสโคป 400X USB Digital Microscope with Measurement 1.3M กล้องไมโครสโคป อัตราขยาย 400 เท่า	1	ตัว	1,950	1,950
เครื่องซีลสุญญากาศ เครื่องแพ็คสุญญากาศ เครื่องดูดสุญญากาศ (sealing machine)	1	เครื่อง	2,150	2,150
Accent Bluelab pH Pen เครื่องวัดค่า pH (เครื่องวัดค่าความเป็นกรด-ด่าง)	1	เครื่อง	3,950	3,950
EC Meter ยี่ห้อ BlueLab	1	เครื่อง	3,820	3,820

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม
เครื่องวัดแสง มิเตอร์วัดแสง แปลงหน่วย เป็นลูเมนได้ UNI-T UT382 Luminometer 20-20000 Lux Lumen Light Meter Photometer แกรมสาย USB ต่อคอมพิวเตอร์	1	เครื่อง	2,850	2,850
เครื่องวัดความชื้น มิเตอร์วัดความชื้น เครื่องวัดความชื้นของธัญพืช ถั่วเหลือง เมล็ดข้าว Grain Moisture Meter for Barley Corn Rice Wheat TK100G	1	เครื่อง	3,590	3,590
เครื่องวัดลม วัดความเร็วลม ใบพัดแยก 0.3~45m/s Split digital anemometer TM856 professional wind wheel air thermometer anemometer ยี่ห้อ TECMAN รุ่น TM856	1	เครื่อง	2,500	2,500
กรรไกรทริมใบ	5	อัน	150	750
เครื่องตรวจวัดสภาพดิน พร้อม วัดความ เป็นกรด-ด่าง PH Meter Tester & EC Monitor Conductivity Meter with power adaptor replaceable pH electrode	1	เครื่อง	2,350	2,350
รวมเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร				1,997,855

7.2 ที่มาของรายได้

7.2.1 การประมาณการรายได้

บริษัท อีซีเฮมพ์ อินโนเทค จำกัด มีรายได้จากการปลูกกล้วยง จำนวน 3,000 ต้นต่อปี เพื่อส่งผลผลิตให้กับบริษัท วิโพรคิวซ์ จำกัด โดยบริษัท วิโพรคิวซ์ จำกัด ได้ให้ราคารับซื้อตั้งนี้ สารสำคัญ CBD 12 % จะให้ราคารับซื้อที่ 10,000 บาทต่อ กิโลกรัม โดยห้องปลูกที่เป็นสายพันธุ์ประเภท photo จะคำนวณผลผลิตขั้นต่ำที่ทำได้ 200 กรัม และห้องปลูกที่เป็นสายพันธุ์ประเภท Auto จะคำนวณผลผลิตขั้นต่ำที่ทำได้ 150 กรัม ซึ่งระยะเวลาการปลูกเฉลี่ยสายพันธุ์ประเภท Auto จะให้ผลผลิตที่ไวกว่า Photo

รายได้ช่องทางของบริษัท อีซีเฮมพ์ อินโนเทค จำกัด จะเป็นในรูปแบบของการขายบริการ โดยจะเป็นบริการให้คำปรึกษาและขายสินค้าอุปกรณ์วัสดุปลูกฟวง โดยลูกค้าที่ใช้บริการ บริษัทจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- 1.กลุ่มบริการขนาดไซร์เล็ก ที่เน้นการปลูกภายในบ้านหรือพื้นที่จำกัดที่ขนาด 90 ต้น – 200 ต้น
- 2.กลุ่มบริการขนาดไซร์ใหญ่ ที่เน้นการปลูกภายในอาคารพาณิชย์ซึ่งมีการปลูกจำนวน 200 ต้น ขึ้นไป โดยปกติแล้วอาคารพาณิชย์จะมีขนาดหน้ากว้าง 4 เมตร ลึกตั้งแต่ 12 เมตรไปจนถึง 20 เมตร

การขายช่องทางหารายได้จะเริ่มขยายในช่วงปีที่ 2 ของการลงทุน โดยจะเริ่มทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ต่าง ๆ โดยตารางดังต่อไปนี้จะเป็นการประมาณการรายได้ของบริษัท อีซีเฮมพ์ อินโนเทค จำกัด

ตารางที่ 7.3 แสดงการประมาณการรายได้ของการปลูก

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	จำนวนการปลูก
ห้องปลูก Photo	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	1,400 ต้น/ปี
ห้องปลูก Auto 1	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	800 ต้น/ปี
ห้องปลูก Auto 2	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	800 ต้น/ปี
รวมรายได้	5,200,000	5,200,000	5,200,000	5,200,000	5,200,000	3,000 ต้น/ปี

ดังนั้นในการปลูกจำนวน 3,000 ต้นในทุกๆปี จะได้อุดหนุนที่ประเมินการไว้ที่ปีละ 5,200,000 บาท

ตารางที่ 7.4 แสดงการประมาณการรายได้จากการขายด้านบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	จำนวนลูกค้า
บริการ ไซร์ขนาดเล็ก	เริ่ม ดำเนินการปี ที่ 2	450,000	600,000	750,000	900,000	15,20,25,30 ตามลำดับ
บริการ ไซร์ขนาดใหญ่	เริ่ม ดำเนินการปี ที่ 2	840,000	1,200,000	1,800,000	2,400,000	7,10,15,20 ตามลำดับ
รวมรายได้	0	1,290,000	1,800,000	2,550,000	3,300,000	

โดยจะเริ่มให้บริการด้านเป็นที่ปรึกษาและฟวงขายอุปกรณ์ปลูกในปีที่ 2 วางแผนไว้ปีที่ 2 จะมีลูกค้าที่บริการในไซร์ขนาดเล็กจำนวน 15 ราย และไซร์ขนาดใหญ่ จำนวน 7 ราย โดยลำดับจำนวนการขยายบริการจะระบุไว้ตามตารางที่ 7.3

โดยรายได้ดังกล่าวมาจากการผูกสัญญากับผู้ซื้อบริการที่ทำการตกลงกับผู้ซื้อ โดยผู้ซื้อบริการจะถูกหักจากยอดขาย 10 % จำนวน 2 รอบการผลิต โดยตารางต่อไปนี้จะเป็นการแสดงขั้นตอนการคำนวณการประมาณการรายได้ของการขายบริการมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.5 แสดงขั้นตอนการคำนวณการประมาณการรายได้ของบริการที่ปรึกษาไชร์ขนาดเล็ก

รายการ		ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	หน่วยนับ
บริการไชร์ ขนาดเล็ก	จำนวนลูกค้า	15	20	25	30	ราย
	จำนวนการปลูก เฉลี่ยที่ลูกค้า ปลูก 100 ต้น	1,500	2,000	2,500	3,000	ต้น / รอบ การผลิต
	ใน 1 ปีผลิตได้ 4 รอบการผลิต	6,000	8,000	10,000	12,000	ต้น/ปี
	รายได้จากการ ผูกสัญญาการ ดูแลผลผลิต 2 รอบ ต่อ 1 ราย	3,000	4,000	5,000	6,000	ต้น/ปี
	ผลผลิตต่อปีจะ ได้ (N*150 กรัม/1,000) = กิโลกรัม	450	600	750	900	กิโลกรัม/ปี
	ราคาขาย CBD 12% = 10,000 บาท ต่อกิโลกรัม	4,500,000	6,000,000	7,500,000	9,000,000	บาท/ปี
	คิดค่าบริการดูแล ผลผลิต 2 รอบ การผลิต รอบละ 10 %	450,000	600,000	750,000	900,000	บาท/ปี

ตารางที่ 7.6 แสดงขั้นตอนการคำนวณการประมาณการรายได้ของบริการที่ปรึกษาไชร้ขนาดใหญ่

รายการ		ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	หน่วยนับ
แฟรนไชร์ ขนาดใหญ่	จำนวนลูกค้า	7	10	15	20	ราย
	จำนวนการปลูก เมล็ดที่ลูกค้า ปลูก 400 ต้น	2,800	4,000	6,000	8,000	ต้น / รอบ การผลิต
	ใน 1 ปีผลิตได้ 4 รอบการผลิต	11,200	16,000	24,000	32,000	ต้น/ปี
	รายได้จากการ ผูกสัญญาการ ดูแลผลผลิต 2 รอบ ต่อ 1 ราย	5,600	8,000	12,000	16,000	ต้น/ปี
	ผลผลิตต่อปีจะ ได้ (N*150 กรัม/1,000) = กิโลกรัม	840	1,200	1,800	2,400	กิโลกรัม/ปี
	ราคาขาย CBD 12% = 10,000 บาท ต่อ กิโลกรัม	8,400,000	12,000,000	18,000,000	24,000,000	บาท/ปี
	คิดค่าบริการ ดูแลผลผลิต 2 รอบการผลิต รอบละ 10 %	840,000	1,200,000	1,800,000	2,400,000	บาท/ปี

นอกจากนี้ บริษัท อีซีเอ็มพี อินโนเทคยังมีรายได้จากค่าดำเนินการขายอุปกรณ์สำหรับปลูกให้กับลูกค้าที่ซื้อบริการ โดยตารางที่ 7.6 จะแสดงรายละเอียดรายได้ของการขายอุปกรณ์การปลูก

ตารางที่ 7.7 แสดงการประมาณการรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	จำนวนลูกค้า
ไร่ขนาดเล็ก	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	1,582,000	2,090,000	2,637,500	3,165,000	15,20,25,30 ตามลำดับ
ไร่ขนาดใหญ่	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	2,583,000	3,690,000	5,535,000	7,380,000	7,10,15,20 ตามลำดับ
รวมรายได้	0	4,165,000	5,780,000	8,172,500	10,545,000	

ตารางที่ 7.8 แสดงการรายละเอียดการประมาณรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆของไร่ขนาดเล็ก

รายการ		ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	หน่วยนับ
ไร่ขนาดเล็ก	จำนวนลูกค้า	15	20	25	30	ราย
	จำนวนการปลูก เมล็ดที่ลูกค้า ปลูก 100 ต้น	1,500	2,000	2,500	3,000	ต้นสำหรับ แรกเริ่ม
	กระถางปลูก ใบ ละ 85 บาท	127,000	170,000	212,500	255,000	บาท/ปี
	ดินปลูก จำหน่าย กิโลกรัมละ 50 บาท / 1 ต้นใช้ ดิน 7.0 กิโลกรัม	1,050,000	1,400,000	1,750,000	2,100,000	บาท/2 รอบ การผลิตที่ ผูกสัญญา
	ค่าออกแบบ ค่าบริการ 7,000 บาท	105,000	120,000	175,000	210,000	บาท/ปี
	ค่าดำเนินการ ติดตั้งระบบ 20,000 บาท	300,000	400,000	500,000	600,000	บาท/ปี
	รวมรายได้	1,582,000	2,090,000	2,637,500	3,165,000	บาท/ปี

รายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่จะเรียกเก็บกับทางลูกค้าที่สนใจซื้อบริการ แต่จะมีรายได้อื่น ๆ อีกเช่นค่าบริการจากการจัดหาเหล็กจากประกอบทำโครงในการก่อสร้าง ไฟสำหรับเพาะปลูก ในส่วนนี้ที่จะไม่นำมาคำนวณเนื่องจากลูกค้ามีสิทธิเลือกที่จะใช้บริการเราหรือเลือกที่จะจัดหาด้วยตนเอง

ตารางที่ 7.9 แสดงการรายละเอียดการประมาณรายได้จากการขายอุปกรณ์ปลูกและบริการอื่นๆของไร่ขนาดใหญ่

รายการ		ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	หน่วยนับ
ไร่ขนาดใหญ่	จำนวนลูกค้า	7	10	15	20	ราย
	จำนวนการปลูกเฉลี่ยที่ลูกค้าปลูก 400 ต้น	2,800	4,000	6,000	8,000	ต้นสำหรับแรกเริ่ม
	กระถางปลูก ใบละ 85 บาท	238,000	340,000	510,000	680,000	บาท/ปี
	ดินปลูก จำหน่าย กิโลกรัมละ 50 บาท / 1 ต้นใช้ ดิน 7 กิโลกรัม	1,960,000	2,800,000	4,200,000	5,600,000	บาท/2 รอบการผลิตที่ผูกสัญญา
	ค่าออกแบบ ค่าบริการ 20,000 บาท	140,000	200,000	300,000	400,000	บาท/ปี
	ค่าดำเนินการติดตั้งระบบ 35,000 บาท	245,000	350,000	525,000	700,000	บาท/ปี
	รวมรายได้	2,583,000	3,690,000	5,535,000	7,380,000	บาท/ปี

รายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่จะเรียกเก็บกับทางลูกค้าที่สนใจซื้อบริการไร่ขนาดใหญ่ แต่จะมีรายได้อื่น ๆ อีกเช่นค่าบริการจากการจัดหาเหล็กจากประกอบทำโครงในการก่อสร้าง ไฟสำหรับเพาะปลูก ในส่วนนี้ที่จะไม่นำมาคำนวณเนื่องจากลูกค้ามีสิทธิเลือกที่จะใช้บริการเราหรือเลือกที่จะจัดหาด้วยตนเอง

ผลการประมาณการรายได้ในแต่ละปีของการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ 7.10 สรุปผลการประมาณการรายได้

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ห้องปลูก Photo	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
ห้องปลูก Auto 1	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
ห้องปลูก Auto 2	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
รายได้จากค่าบริการ ดูแลผลผลิต 2 รอบ การผลิตของ ไชร์ เล็ก	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	450,000	600,000	750,000	900,000
รายได้ค่าบริการดูแล ผลผลิต 2 รอบการ ผลิตของ ไชร์ใหญ่	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	840,000	1,200,000	1,800,000	2,400,000
รายได้จากขาย อุปกรณ์และ ค่าบริการของ ไชร์ เล็ก	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	1,582,000	2,090,000	2,637,500	3,165,000
รายได้จากขาย อุปกรณ์และ ค่าบริการของ ไชร์ ขนาดใหญ่	เริ่ม ดำเนินการ ปีที่ 2	2,583,000	3,690,000	5,535,000	7,380,000
รวมรายได้	5,200,000	10,655,000	12,780,000	15,922,500	19,045,000

7.2.2 การประมาณการต้นทุน

บริษัท อีซีเอ็มพี มีต้นทุนในการผลิตกัญชง ในปีที่ 1-5 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.11 แสดงการคำนวณต้นทุนในห้องปลูก Photo ต่อ 1 ต้น

ลำดับ	1 ต้นประกอบด้วยต้นทุน			หน่วย/บาท
1	ดินสำหรับ กระถาง 5 แกลลอน = 7 กิโลกรัม	สัดส่วน	80 บาท	120 บาท
		พีทมอส 4.75 กิโลกรัม		
		ดินหมักใบ ก้ามปูร่อน 1.75 กิโลกรัม	20 บาท	
		เพอร์ไลท์ 0.25 กิโลกรัม	10 บาท	
		เวอร์มิคูไลท์ 0.25 กิโลกรัม	10 บาท	
2	ปุ๋ย			100 บาท
3	ไฟปลูก 640 Watt			235 บาท
4	ไฟปลูก 720 WATT			176 บาท
5	ค่าแอร์			53.48 บาท
6	ค่าน้ำ			3.365 บาท
7	ค่าแรงงาน			150 บาท
รวมต้นทุน				838 บาท

ตารางที่ 7.12 แสดงการคำนวณต้นทุนในห้องปลูก Auto ต่อ 1 ต้น

ลำดับ	1 ต้นประกอบด้วยต้นทุน			ต้นทุน/บาท
1	ดินสำหรับ กระถาง 5 แกลลอน = 7 กิโลกรัม	สัดส่วน	80 บาท	120 บาท
		พีทมอส 4.75 กิโลกรัม		
		ดินหมักใบ ก้ามปูร่อน 1.75 กิโลกรัม	20 บาท	
		เพอร์ไลท์ 0.25 กิโลกรัม	10 บาท	
		เวอร์มิคูไลท์ 0.25 กิโลกรัม	10 บาท	
2	ปุ๋ย			100 บาท
3	ไฟปลูก 720 WATT			529.5 บาท
4	ค่าแอร์			53.48 บาท
5	ค่าน้ำ			3.365 บาท
6	ค่าแรงงาน			150 บาท
รวมต้นทุน				956 บาท

ตารางที่ 7.13 แสดงวิธีการคำนวณค่าไฟปลุกในแต่ละห้อง

วิธีการคำนวณค่าไฟปลุกในแต่ละห้อง	
กำลังใช้ไฟฟ้า (W) * จำนวนเครื่องใช้ไฟฟ้า (คิดแยกตามชนิด) /1000 * จำนวนชั่วโมงใน 1 วัน = หน่วยต่อวัน	
ห้อง Photo	$640*22/1000*18 = 253.44$ Unit/Day
ห้อง Photo (Bloom)	$720*22/1000*12 = 190.08$ Unit/Day
ห้อง Auto	$720*22/1000*18 = 285.12$ Unit/Day

ตารางที่ 7.14 แสดงอัตราค่าไฟฟ้า

อัตราค่าไฟฟ้า
150 หน่วยแรก (หน่วยที่ 1 - 150) หน่วยละ 3.2484
250 หน่วย (หน่วยที่ 151 - 400) หน่วยละ 4.2218 บาท
เกินกว่า 400 หน่วย (หน่วยที่ 401 เป็นต้นไป) หน่วยละ 4.4217 บาท

ตารางที่ 7.15 แสดงวิธีการคำนวณค่าไฟแอร์ในแต่ละห้อง

วิธีการคำนวณค่าไฟแอร์ในแต่ละห้อง	
BTU/SEER/1,000 * จำนวนชั่วโมงต่อวัน * จำนวนวันที่ใช้งาน * ค่าไฟ	
$24000/20/1000*24*31*4.4217 = 3,947.69$ บาท	
$18000/20/1000*8*31*4.4217 = 986.23$ บาท	

ตารางที่ 7.16 สรุปต้นทุนรวมที่เกี่ยวข้องกับรายได้

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ห้องปลูก Photo	1,173,200	1,173,200	1,173,200	1,173,200	1,173,200
ห้องปลูก Auto 1	764,800	764,800	764,800	764,800	764,800
ห้องปลูก Auto 2	764,800	764,800	764,800	764,800	764,800
ต้นทุนจ้างนักปลูก ดูแลลูกค้า	-	480,000	720,000	960,000	1,200,000
ต้นทุนกระถางปลูก 65 บาท	-	279,500	390,000	552,500	715,000
ต้นทุนดินปลูก 28 บาท / กิโลกรัม	-	1,685,000	2,352,000	3,332,000	4,312,000
ต้นทุนค่าออกแบบ	-	122,500	160,000	237,500	305,000
ต้นทุนค่าดำเนินการ ติดตั้งระบบ	-	290,000	400,000	550,000	700,000
รวมต้นทุน	2,702,800	5,559,800	6,724,800	8,334,800	9,934,800

ค่าใช้จ่ายในด้านบริหารและการขาย

ตารางที่ 7.17 แสดงค่าใช้จ่ายสำนักงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟสำนักงาน	84,000	156,000	168,000	174,000	180,000
ค่าน้ำสำนักงาน	6,000	6,500	7,000	7,500	7,500
ค่าอินเทอร์เน็ต	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าโทรศัพท์	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน เบ็ดเตล็ด	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าเช่าอาคารและ สำนักงาน	120,000	240,000	240,000	240,000	240,000
รวม	254,000	446,500	459,000	465,500	471,500

ตารางที่ 7.18 แสดงค่าใช้จ่ายบุคลากร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้บริหาร	192,000	240,000	240,000	240,000	240,000
หัวหน้านักปลูก สำหรับให้คำปรึกษา และให้บริการ		240,000	240,000	240,000	240,000
ผู้ช่วยนักปลูก สำหรับให้บริการ		360,000	480,000	480,000	480,000
นักการตลาด	180,000	360,000	360,000	360,000	360,000
นักออกแบบตัดต่อ		240,000	240,000	240,000	240,000
พนักงานบัญชี	180,000	204,000	204,000	204,000	204,000
พนักงานขาย		180,000	360,000	360,000	480,000
พนักงานแผนก จัดซื้อ		180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าประกันสังคม	51,000	81,250	90,250	90,250	99,250
เงินโบนัส	27,000	200,400	230,400	230,400	242,400
รวม	630,000	2,285,650	2,624,650	2,624,650	2,765,650

นักปลูกของ Flagship ต้นทุนจะอยู่ในต้นทุนของการผลิตจะไม่คิดซ้ำในค่าใช้จ่ายบุคลากร ค่าใช้จ่ายบุคลากรเหล่านี้ใช้แสดงในส่วนของต้นทุนในการบริหารและการขาย

ตารางที่ 7.19 แสดงค่าใช้จ่ายบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าปีคงบ	12,000	15,000	18,000	18,000	20,000
ค่าจ้างทำบัญชี	36,000	42,000	48,000	48,000	54,000
ค่าเดินทาง ประสานงาน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รวม	108,000	117,000	126,000	126,000	260,000

ตารางที่ 7.20 แสดงค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ทำเว็บไซต์	100,000				
โฆษณาออนไลน์	36,000	60,000	84,000	96,000	108,000
ออกบูท	50,000	70,000	100,000	125,000	150,000
รวม	186,000	130,000	184,000	221,000	258,000

ตารางที่ 7.21 สรุปต้นทุนรวมค่าใช้จ่ายบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	254,000	446,500	459,000	465,500	471,500
ค่าใช้จ่ายบุคลากร	630,000	2,285,650	2,624,650	2,624,650	2,765,650
ค่าใช้จ่ายบริหาร	108,000	117,000	126,000	126,000	260,000
ค่าใช้จ่ายด้าน การตลาด	186,000	130,000	184,000	221,000	258,000
รวม	1,178,000	2,979,150	3,393,650	3,437,150	3,755,150

7.3 งบประมาณกำไรขาดทุน

ตารางที่ 7.22 แสดงงบประมาณกำไรขาดทุน

หน่วย : พันบาท

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1 รายได้	-	5,200	10,655	12,780	15,923	19,045
2 ต้นทุนขาย	-	(2,703)	(5,560)	(6,725)	(8,335)	(9,935)
3 กำไรขั้นต้น	-	2,497	5,095	6,055	7,588	9,110
4 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	-	(1,178)	(2,979)	(3,394)	(3,437)	(3,755)
5 ค่าเสื่อมราคา	-	(425)	(425)	(425)	(425)	(425)
6 EBIT	-	894	1,691	2,236	3,725	4,930
7 ภาษีเงินได้	-	(179)	(338)	(447)	(745)	(986)
8 Unlevered Net Income	-	715	1,352	1,789	2,980	3,944
9 บวก : ค่าเสื่อมราคา	-	425	425	425	425	425
10 ลบ : เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	(2,127)	-	-	-	-	-
11 ลบ : เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	-	(1,040)	(1,091)	(425)	(629)	3,185
12 บวก : มูลค่าคงเหลือของสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-	-
13 Free Cash Flow	(2,127)	100	687	1,789	2,777	7,554
ดอกเบี้ยจ่าย		156	123	90	58	25

Cashflow

จะเริ่มต้นจากปีที่ 0 = - 2,127,000

ปีที่ 1 = + 100,000

ปีที่ 2 = + 687,000

ปีที่ 3 = + 1,789,000

ปีที่ 4 = + 2,777,000

ปีที่ 5 = + 7,554,000

Financial Return

พบว่า Net Present Value อยู่ที่ 6,348,400 บาท

การคืนทุนภายใน 3 ปี

Internal Rate of return = 56 %

Entrepreneurial Decision

ตัดสินใจลงทุน โดยมีความเสี่ยงที่ควรคำนึงในอนาคตอยู่ 1 ประเด็น คือ

1. ราคาซื้อขายในอนาคต (แก้ไขได้ด้วยการหาตลาดรับซื้อเองที่มั่นคง หรือหา Partner ที่เข้มแข็ง , ส่งออกสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศ)

บทที่ 8

แผนความเสี่ยง

บริษัทได้คำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อองค์กร โดยผู้วิจัยจึงได้แบ่งความเสี่ยงออกเป็น 2 ปัจจัยหลักด้วยกัน คือ ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน และความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก ซึ่งแหล่งที่มาของความเสี่ยงนั้นอาจเกิดขึ้นจาก

1. คู่แข่งทางธุรกิจ
2. คู่ค้า
3. กฎระเบียบข้อกฎหมาย
4. เศรษฐกิจ นโยบายรัฐบาล การเมือง
5. การปฏิบัติงาน
6. ทรัพยากรบุคคล
7. การเงิน
8. กลยุทธ์

โดยบริษัทได้คำนึงถึงการดำรงอยู่เพื่อมอบคุณค่าแก่ผู้บริโภครวมและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียขององค์กรและได้ทำการวิเคราะห์แผนความเสี่ยงเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นดังต่อไปนี้

ตารางที่ 8.1 การวิเคราะห์แผนความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในแต่ละด้าน	ความเสี่ยงที่มีโอกาสเกิด	ประเมินความเสี่ยง	แนวทางการรับมือ	การติดตามควบคุม และประเมินผล
1. ด้านคู่แข่งทางธุรกิจ	1.1 จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้นจนอาจกลายเป็นตลาดแข่งขันที่หนักขึ้นเรื่อยๆ	ความเสี่ยงปานกลาง	พัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการ	คอยติดตามคู่แข่งจากใบอนุญาตที่กรมประกาศ
	1.2 เทคโนโลยีของคู่แข่งที่สูงส่งผลต่อบริษัท	ความเสี่ยงต่ำ	ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ในการให้บริการ	ศึกษาคู่แข่ง และเทคโนโลยีใหม่ๆ
2. คู่ค้า	2.1 หากมีการนำเข้าสารสกัด CBD ได้อาจส่งผลให้คู่ค้ามีอำนาจต่อรองสูง	ความเสี่ยงสูงมาก	ลดต้นทุนเพิ่มคุณภาพและความพึงพอใจของคู่ค้า	ติดตามด้านราคา รับซื้อ และควบคุมปริมาณผลผลิต
3. กฎระเบียบข้อกฎหมาย	3.1 การปลดล็อคให้ประชาชนทั่วไปปลูกได้อย่างเสรี อาจส่งผลกระทบต่อ Demand , Supply	ความเสี่ยงปานกลาง	ชูด้านคุณภาพด้านสารสกัด CBD	ควบคุมด้านปริมาณสารสกัด และคุณภาพของช่อดอก
4. เศรษฐกิจนโยบายรัฐบาล การเมือง	4.1 สงครามอาจจะทำให้ตลาดส่งออกหรือนำเข้ามีปัญหา หรือส่งผลกระทบต่อด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจ	ความเสี่ยงต่ำ	วางแผนการส่งสินค้าให้คลอบคลุมระยะเวลาการขนส่ง	ติดตามข่าวสาร หากมีเกิดปัญหาเรียกประชุมวางแผน
	4.2 ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การเมืองในปัจจุบันการผลัดเปลี่ยนซ้ำอำนาจอาจส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ	ความเสี่ยงต่ำ	สร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐบาล	การดูจากผลกระทบโดยรวมที่ส่งผลต่อบริษัท และเรียกประชุม

ปัจจัยความ เสี่ยงในแต่ละ ด้าน	ความเสี่ยงที่มีโอกาสเกิด	ประเมินความ เสี่ยง	แนวทางการ รับมือ	การติดตาม ควบคุม และ ประเมินผล
5. การ ปฏิบัติงาน	5.1 ผลผลิตอาจไม่เป็นไปตามเป้าที่ตั้ง	ความเสี่ยงต่ำ	พิจารณาสายพันธุ์ และพิจารณาผู้ ปลูก	จัดบันทึกการ ทำงาน
	5.2 ในส่วนของการขยาย หากอนาคตคู่แข่งมากขึ้น อาจส่งผลถึงเป้าหรือแผน ที่วางไว้	ความเสี่ยงต่ำ	พยายามควบคุม ต้นทุนไม่ให้บาน ปลาย	หาสาเหตุของ ปัญหาและเรียก ประชุมเพื่อ ประเมิน
6. ทรัพยากร มนุษย์	6.1 การมีปัญหาภายใน ทีม	ความเสี่ยงต่ำ	พูดคุยปัญหา	ดูจำนวนแบล็กลิส ของพนักงาน
	6.2 การลาออกของ พนักงาน	ความเสี่ยงต่ำ	สร้างเครือข่ายนัก ปลูก และสร้าง บรรยากาศการ ทำงานให้ดี	ดูสถิติการลาออก พร้อมสาเหตุ ของการลาออก
7. การเงิน	7.1 แผนการเงินหากลงทุน และไม่ประสบความสำเร็จ	ความเสี่ยงต่ำ	ควบคุมต้นทุน ค่าใช้จ่ายไม่ให้สูง	ติดตามแผนที่ละ จุดอย่างละเอียด
8. กลยุทธ์	8.1 การขยายตลาดในภาค บริการไม่เป็นไปตามแผน	ความเสี่ยงสูง	ไม่ขยาย หรือ ขยายเมื่อพร้อม	ดูความคืบหน้า ของแผนรายเดือน

8.1 การประเมินความเสี่ยง

โดยผู้วิจัยได้แบ่งการประเมินความเสี่ยงออกเป็น 4 กลุ่ม หลัก โดยมีการประเมินผลกระทบ และโอกาสที่อาจจะเกิดความเสี่ยงดังนี้

ตารางที่ 8.2 การประเมินความเสี่ยง

ผล กระทบ สูง	ความเสี่ยงสูง - ผลกระทบรุนแรงมาก - โอกาสเกิดน้อย	ความเสี่ยงสูงมาก - ผลกระทบรุนแรงมาก - โอกาสเกิดมาก
ผล กระทบ ต่ำ	ความเสี่ยงต่ำ - ผลกระทบน้อย - โอกาสเกิดน้อย	ความเสี่ยงปานกลาง - ผลกระทบน้อย - โอกาสเกิดมาก
	โอกาสเกิดต่ำ	โอกาสเกิดสูง

ผลกระทบต่อองค์กร (ด้านตัวเงิน)

ตารางที่ 8.3 แสดงการลำดับการให้คะแนนความเสี่ยงที่ผลมีกระทบต่อองค์กรด้านตัวเงิน

ผลกระทบต่อองค์กร	ความเสียหาย	ระดับคะแนน
สูงมาก	มากกว่า 10 ล้านบาท	5
สูง	5 แสนบาท – 10 ล้านบาท	4
ปานกลาง	1 แสนบาท – 5 แสนบาท	3
น้อย	1 หมื่นบาท – 1 แสนบาท	2
น้อยมาก	น้อยกว่า 1 หมื่นบาท	1

โอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่เป็นความเสี่ยง

ตารางที่ 8.4 แสดงโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ที่เป็นความเสี่ยง

ผลกระทบต่อองค์กร	ความเสียหาย	ระดับคะแนน
สูงมาก	มากกว่า 80 %	5
สูง	70 % - 79 %	4
ปานกลาง	60 % - 69 %	3
น้อย	70 % - 59 %	2
น้อยมาก	น้อยกว่า 50 %	1

Risk Profile

ตารางที่ 8.5 แสดงระดับความสำคัญของความเสี่ยง

ระดับความสำคัญ	โอกาสเกิดและผลกระทบ	สิ่งที่ต้องปฏิบัติ
สูงมาก	ความเสี่ยงระดับสูงมาก	เป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่ต้องพิจารณาลำดับแรก
สูง	ความเสี่ยงระดับสูง	เป็นความเสี่ยงที่สำคัญที่ต้องพิจารณาลำดับถัดมา
ปานกลาง	ความเสี่ยงระดับปานกลาง	เป็นความเสี่ยงที่อาจได้รับการพิจารณาถึงแผนปฏิบัติการเพิ่มเติม ทั้งนี้จะพิจารณาถึงต้นทุนเปรียบเทียบกับผลตอบแทนจากการดำเนินการตามแผน
ต่ำ	ความเสี่ยงระดับต่ำ	เป็นความเสี่ยงที่อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ จะต้องทำการติดตามสถานะของความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ

ตารางจัดลำดับความเสี่ยง (Risk Matrix)

เป็นการจัดลำดับโดยการนำข้อมูลตารางที่ 8.3 และ 8.4 มาทำการให้คะแนน

ตารางที่ 8.6 แสดงตารางจัดลำดับความเสี่ยง

โอกาส ผลกระทบ	(1) เกิดขึ้นยาก	(2) เกิดขึ้นน้อย	(3) เกิดขึ้นบ้าง	(4) เกิดขึ้นบ่อยครั้ง	(5) เกิดขึ้นประจำ
รุนแรงมาก (5)	5	10	15	20	25
รุนแรง (4)	4	8	12	16	20
ปานกลาง (3)	3	6	9	12	15
น้อย (2)	2	4	6	8	10
น้อยมาก (1)	1	2	3	4	5

ทางผู้วิจัยแผนธุรกิจได้วางนโยบายความเสี่ยง ในระดับความเสี่ยงคงเหลือที่ยอมรับได้ ต้องน้อยกว่าหรือเท่ากับ 9 คะแนน

สรุปผล Risk Profile

ตารางที่ 8.7 แสดงการสรุปผลการประเมินความเสี่ยง

ผล กระทบ สูง	ความเสี่ยงสูง ข้อ 8.1	ความเสี่ยงสูงมาก ข้อ 2.1
	ความเสี่ยงต่ำ ข้อ 1.2 ข้อ 4.1 ข้อ 4.2 ข้อ 5.1 ข้อ 5.2 ข้อ 6.1 ข้อ 6.2 ข้อ 7.1	ความเสี่ยงปานกลาง ข้อ 1.1 ข้อ 3.1

โอกาสเกิดต่ำ

โอกาสเกิดสูง

บรรณานุกรม

- ชัยวัฒน์ สวเจริญสุข (2564). *กัญชง: พืชเศรษฐกิจใหม่ โอกาสและความท้าทาย* สืบค้น 18 พฤศจิกายน 2564, จาก <https://www.krungsri.com/th/research/research-intelligence/hemp-2021>
- ทีเอ็นเอ็น ไทยแลนด์ (2564). *กัญชง อุตสาหกรรมเด่นตลาดโลก-ไทยจ่อโตติดจรวด 15.8 พันล้านบาทใน 5 ปี* สืบค้น 20 พฤศจิกายน 2564, จาก <https://www.tnnthailand.com/news/tnnexclusive/97650/>
- เอช โฟกัส เจาะลึกระบบสุขภาพ(2564). *ต้นแบบหลักเกณฑ์จัดซื้อ- ราคา กัญชาทางการแพทย์เชิงพาณิชย์* สืบค้น 25 พฤศจิกายน 2564, <https://www.hfocus.org/content/2021/02/21086>
- รสสุคนธ์ ศิษยานภาพัฒน์ (2564). *ชง “กัญชง” จากสิ่งเสพติดสู่พืชเศรษฐกิจใหม่* สืบค้น 25 พฤศจิกายน 2564, https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/RegionalEconomyDocLib14/RL_ชงกัญชง.pdf
- Steven Imke, Business2Community (2564). *จัดการความเสี่ยงธุรกิจด้วย Risk Matrix* สืบค้น 2 เมษายน 2565, <https://bluebik.com/th/blogs/4472>



ภาคผนวก ก

คำถามสำหรับการวิจัย**แบบบันทึกการสัมภาษณ์**

เรื่อง การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 1)

สัมภาษณ์ วัน.....ที่.....เดือน.....2565

สถานที่ทำการสัมภาษณ์.....

เริ่มการสัมภาษณ์ เวลา.....เสร็จการสัมภาษณ์ เวลา.....

ผู้สัมภาษณ์ นายปัญญาพล อนุพันธ์ สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม คณะการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดลมีความประสงค์สัมภาษณ์ข้อมูลเพื่อดำเนินการศึกษาแนวโน้มความเป็นได้โอกาสทางธุรกิจเพื่อนำไป
วิเคราะห์วางแผนทำธุรกิจกัญชงทั้งนี้ผู้วิจัยจึงใคร่/ขอความอนุเคราะห์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแผนธุรกิจกัญชงที่ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาและ
สัมภาษณ์เพื่อเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์แผนธุรกิจตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน**ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล**

1. ชื่อ-นามสกุล

2. เบอร์ติดต่อ.....

2. เพศ () ชาย () หญิง

3. อายุ.....ปี

4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....ปี

วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับสายพันธุ์

คำถามข้อที่ 1. สายพันธุ์กัญชงที่ท่านเลือกใช้ในการผลิตแต่ละรอบการผลิต ท่านคัดเลือกจากสิ่งใด และเหตุใดท่านจึงใช้สายพันธุ์ดังกล่าว

.....
.....

คำถามข้อที่ 2. หากเป็นเชิงอุตสาหกรรมสายพันธุ์ใด เหมาะกับการปลูกมากที่สุด

.....
.....

คำถามข้อที่ 3. หากนำเข้าเมล็ดต้องติดต่อยังไง

.....
.....

คำถามข้อที่ 4. ในเมล็ดทั้งหมดที่สั่งมา สัดส่วนการงอกและตายเป็นอย่างไรบ้าง

.....
.....

ตอนที่ 3 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับดินและปุ๋ย

คำถามข้อที่ 5. ดินที่ในการปลูกท่านซื้อรูปแบบสำเร็จมาหรือมีการปรุงผสมเองและเพราะเหตุใดท่านถึงเลือกวิธีนั้น

.....
.....

คำถามข้อที่ 6. สัดส่วนในการผสมดินของท่านมีอะไรบ้าง

.....
.....

คำถามข้อที่ 7. บุคคลภายนอกสามารถนำดินมาตรวจเพื่อออกใบรับรองได้หรือไม่ และสถานที่ตรวจที่ใด
มีค่าใช้จ่ายโดยประมาณเท่าไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 8. กัญชงแต่ละพันธุ์ใช้ดินแตกต่างกันหรือไม่

.....
.....

คำถามข้อที่ 9. มีดินรูปแบบไหนที่ปลูกได้ทุกพันธุ์ โดยอิงจากงบประมาณมากที่สุด

.....
.....

คำถามข้อที่ 10. ปุ๋ยที่ท่านใช้มีอะไรบ้างในแต่ละช่วงอายุพืช

.....
.....

คำถามข้อที่ 11. หากคำนึงถึงความประหยัดและมีประสิทธิภาพที่สุด ควรเลือกใช้ปุ๋ยแบบไหน

.....
.....



ตอนที่ 4 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับไฟปลุกและ Co2

คำถามข้อที่ 12. สเป็คไฟที่ท่านใช้ ท่านเลือกสเป็คไฟอย่างไรในแต่ละห้องปลุก

.....
.....

คำถามข้อที่ 13. ท่านมีวิธีการจัดการอย่างไรกับรูปแบบการปลุก เช่น จำนวนกระถาง , การจัดวางกระถาง ให้ได้ผลผลิตมากที่สุดในไฟปลุก 1 ดวง

.....
.....

คำถามข้อที่ 14. ในการปลุกต้องใช้ไฟที่ราคาสูงมาก หากต้องการลดต้นทุนส่วนนี้ จะหาไฟปลุกรูปแบบใดทดแทนได้อีกบ้าง

.....
.....

คำถามข้อที่ 15. การให้ Co2 ให้ในอัตราเท่าใดในแต่ละชั้นตอนพืช

.....
.....



ตอนที่ 5 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป

คำถามข้อที่ 16. การปลูกระบบปิดปัญหาที่ควรระวังมากที่สุดจะเป็นเรื่องใด

.....
.....

คำถามข้อที่ 17. ทำไมระยะเวลาทำดอกถึงยาวนานถึง 12 สัปดาห์

.....
.....

คำถามข้อที่ 18. ระบบน้ำและระบบการให้ปุ๋ยของท่านมีวิธีการทำอย่างไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 19. ประเภทของการปลูกทางมหาวิทยาลัยได้เลือกประเภทของสายพันธุ์อย่างไร ออกโด้ หรือ โฟโด้เพราะเหตุใด

.....
.....

คำถามข้อที่ 20. อยากทราบการวางแผนปลูกของท่านในแต่ละห้องปลูก

.....
.....

คำถามข้อที่ 21. เพราะเหตุใดห้องทำดอกจึงต้องเป็น 3 ห้อง

.....
.....

คำถามข้อที่ 22. ผลผลิตของท่านตั้งใจเอาไปสกัดเองหรือขายผู้รับซื้อผลผลิต

.....
.....

คำถามข้อที่ 23. ท่านพอทราบหน่วยงานใด ที่สามารถนำกังหันแต่ละส่วนไปขายได้บ้าง
เช่น ใบ ราก ช่อดอก อัตราการรับซื้ออยู่ที่เท่าใด

.....
.....

คำถามข้อที่ 24. ท่านคิดว่าการปลูกแบบ ระบบปิด ตลาแตกต่างกับ ปลูก โรงเรือน ใหม และปลูกแบบไหนมี
โอกาสยั่งยืนกว่า

.....
.....

คำถามข้อที่ 25. ข้อดีข้อเสียของการปลูกแบบ ไฮโดร โปนิคส์ และท่านเลือกปลูกไฮโดร โปนิคส์แบบใด

.....
.....

คำถามข้อที่ 26. ท่านเคยนำไปตรวจสอบหรือไม่ว่าหากปลูกตามสูตรให้ไฟในปริมาณที่ถูกต้อง ค่า CBD
ที่ทำได้สูงสุดคือเท่าไร และเป็นพันธุ์อะไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 27. ส่วนใหญ่ภาคส่วนที่ขอเข้ามาดูงานเป็นเอกชนหรือรัฐ และจุดประสงค์หลักในการขอเข้า
ชมเพื่อจุดประสงค์ใด

.....
.....

คำถามข้อที่ 28. นักศึกษาของทางมหาวิทยาลัยเกษตรมีการฝึกงานใหม่ , มีช่วงไหนบ้าง , หากต้องการนักศึกษา
ฝึกงานสามารถติดต่อช่องทางไหน

.....
.....

ตอนที่ 6 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเชิงผู้ประกอบการ

คำถามข้อที่ 29. ท่านคิดว่าแนวโน้มอนาคตของไทยจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใดในอนาคต

.....
.....

คำถามข้อที่ 30. หากราคาผลผลิตปรับตัวลงเนื่องจากปัจจัยบางอย่างที่ไม่ท่านไม่สามารถควบคุมได้ท่านมีแนวทางหรือแผนสำรองอย่างไรในการรับมือ

.....
.....

คำถามข้อที่ 31. เพราะเหตุใดท่านถึงเลือกลงทุนในกัญชง

.....
.....

คำถามข้อที่ 32. ท่านคิดว่าการลงทุนของท่านในครั้งนี้คาดว่าจะคืนทุนภายในระยะเวลากี่ปี/กี่รอบการเก็บเกี่ยว

.....
.....

คำถามข้อที่ 33. อะไรคือสิ่งที่ท่านกังวลที่สุดในการทำธุรกิจนี้ และท่านมีแนวทางการป้องกันอย่างไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 34. ท่านมีความกังวลมากน้อยเพียงใด หากท่านผลิตผลผลิตออกมาแล้วขาดคนรับซื้อ และหากเกิดสถานการณ์นั้นจริงท่านมีวิธีการรับมืออย่างไร

.....
.....

แบบบันทึกการสัมภาษณ์

เรื่อง การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

สัมภาษณ์ วัน.....ที่.....เดือน.....2565

สถานที่ทำการสัมภาษณ์.....

เริ่มการสัมภาษณ์ เวลา.....เสร็จการสัมภาษณ์ เวลา.....

ผู้สัมภาษณ์ นายปัญญาพล อนุพันธ์ สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม คณะการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

มีความประสงค์สัมภาษณ์ข้อมูลเพื่อดำเนินการศึกษาแนวโน้มความเป็นไปได้โอกาสทางธุรกิจเพื่อนำไปวิเคราะห์วางแผนทำธุรกิจกัญชง

ทั้งนี้ผู้วิจัยจึงใคร่/ขอความอนุเคราะห์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในแผนธุรกิจกัญชงที่ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาและสัมภาษณ์เพื่อเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์แผนธุรกิจตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล
2. เบอร์ติดต่อ.....
2. เพศ () ชาย () หญิง
3. อายุ.....ปี
4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....ปี
- วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป

คำถามข้อที่ 1. ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 2. ความกังวลของท่านในการเริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร

.....
.....

คำถามข้อที่ 3. ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาในรูปแบบใดมาก่อน

.....
.....



ภาคผนวก ข

ข้อมูลจากการวิจัย

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 1)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นางสาวอมรรัตน์ ม้ายอง
 2. เบอร์ติดต่อ.....
 2. เพศ () ชาย () หญิง
 3. อายุ.....ปี
 4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....4.....ปี
- วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์ 9 มีนาคม 2565

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับสายพันธุ์			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 1	สายพันธุ์กัญชงที่ท่านเลือกใช้ ในการผลิตแต่ละรอบการผลิต ท่านคัดเลือกจากสิ่งใด และเหตุ ใดท่านจึงใช้สายพันธุ์ดังกล่าว	คัดเลือกจาก สารสำคัญและพันธุ์ ชาล็อตเองเจลให้ค่า CBD ที่สูง	ปกติเขาจะส่ง COA มาให้เราดู Ratio ก่อนที่เราโอเคไหม
คำถาม ข้อที่ 2	หากเป็นเชิงอุตสาหกรรมสาย พันธุ์ใด เหมาะกับการปลูกมาก ที่สุด	ชาล็อตเองเจล	จริงๆมันก็มีหลายพันธุ์นะแต่ที่นี้ ปลูกก็ใช้แต่ชาล็อตเองเจล
คำถาม ข้อที่ 3	หากนำเข้าเมล็ดต้องติดต่อ อย่างไร	ติดต่อจากผู้นำย เมล็ดและขอ อย.	ก็อย่างเราก็ติดต่อเจ้าของสาย พันธุ์เลยจากต่างประเทศ
คำถาม ข้อที่ 4	ในเมล็ดทั้งหมดที่สั่งมา สัดส่วน การงอกและตายเป็นอย่างไร บ้าง	90:10	ปกติจะสั่งมาเกินไว้ 10 %

ตอนที่ 3 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับดินและปุ๋ย			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 5	ดินที่ใช้ในการปลูกท่านซื้อ รูปแบบสำเร็จมาหรือมีการ ปรุงผสมเองและเพราะเหตุใด ท่านถึงเลือกวิธีนั้น	ทำเอง เพราะ ประหยัด	เราไม่รู้ว่าที่เขาปรุงมาสำเร็จใส่ อะไรมาบ้าง และแพง
คำถาม ข้อที่ 6	สัดส่วนในการผสมดินของ ท่านมีอะไรบ้าง	ขุยมะพร้าว 100 %	เพราะว่าดินอาจจะมีสารโลหะ หนักเราจึงใช้ขุยมะพร้าวล้วนอีก อย่างขุยมะพร้าวราคาไม่แพง ประหยัด
คำถาม ข้อที่ 7	บุคคลภายนอกสามารถนำดิน มาตรวจเพื่อออกใบรับรองได้ หรือไม่ และสถานที่ตรวจที่ใด มีค่าใช้จ่ายโดยประมาณ เท่าไร	เข้าเว็บเกษตร	ในเว็บมีบอกรายละเอียดค่าตรวจ ดินอยู่
คำถาม ข้อที่ 8	กัญชงแต่ละพันธุ์ใช้ดิน แตกต่างกันหรือไม่	ไม่แตกต่าง	ขึ้นอยู่กับสูตรดินแต่ละคน
คำถาม ข้อที่ 9	มีดินรูปแบบไหนที่ปลูกได้ทุก พันธุ์ โดยอิงจากงบประมาณ มากที่สุด	ขุยมะพร้าว	ขุยมะพร้าวนี่แหละถูกสุดแล้ว ประหยัดด้วย
คำถาม ข้อที่ 10	ปุ๋ยที่ท่านใช้มีอะไรบ้างในแต่ละ ช่วงอายุพืช	ใช้ปุ๋ย เอบี และปุ๋ย เกล็ดผสมเอง	เพราะแต่ละช่วงต้องการปุ๋ยไม่ เหมือนกัน เช่นทำไบเน็น N
คำถาม ข้อที่ 11	หากคำนึงถึงความประหยัด และมีประสิทธิภาพที่สุด ควร เลือกใช้ปุ๋ยแบบไหน	ใช้แม่ปุ๋ยเกล็ดมา ผสมเอง	ข้อที่เป็นกระสอบใช้ได้นาน

ตอนที่ 4 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเกี่ยวกับไฟปลุกและ Co2			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 12	สเปคไฟที่ท่านใช้ ท่านเลือกสเปคไฟอย่างไรในแต่ละห้องปลุก	ใช้ Mars Hydro	เพราะไฟเขาได้มาตรฐาน
คำถาม ข้อที่ 13	ท่านมีวิธีการจัดการอย่างไรกับรูปแบบการปลุก เช่น จำนวนกระถาง , การจัดวางกระถาง ให้ได้ผลผลิตมากที่สุดณไฟปลุก 1 ดวง	วางติดๆกันใช้กระถางเล็ก	เพราะไฟดวงนึงคลุมได้ประมาณ 9 ต้น
คำถาม ข้อที่ 14	ในการปลุกต้องใช้ไฟที่ราคาสูงมาก หากต้องการลดทอนส่วนนี้ จะหาไฟปลุกรูปแบบใดทดแทนได้อีกบ้าง	ไม่มี	เพราะถ้าอยากได้คุณภาพก็ต้องใช้ไฟที่ดี
คำถาม ข้อที่ 15	การให้ Co2 ให้ในอัตราเท่าใดในแต่ละชั้นตอนพืช	ทำใบให้ประมาณ 700-900 PPM ช่วงทำดอก 1000-1200 PPM	แต่ละช่วงใช้ Co2 ในการสังเคราะห์ไม่เท่ากัน

ตอนที่ 5 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 16	การปลูกระบบปิดปัญหาที่ควรระวังมากที่สุดจะเป็นเรื่องใด	ใช้ Mars Hydro	เพราะไฟเขาได้มาตรฐาน
คำถาม ข้อที่ 17	ทำไมระยะเวลาทำดอกถึงยาวนานถึง 12 สัปดาห์	วางติดๆกันใช้กระถางเล็ก	เพราะไฟดวงนิ่งคลุมได้ประมาณ 9 ต้น
คำถาม ข้อที่ 18	ระบบน้ำและระบบการให้ปุ๋ยของท่านมีวิธีการทำอย่างไร	ไม่มี	เพราะถ้าอยากได้คุณภาพก็ต้องใช้ไฟที่ดี
คำถาม ข้อที่ 19	ประเภทของการปลูกทางมหาวิทยาลัยได้เลือกประเภทของสายพันธุ์อย่างไร ออโต้หรือไฟโต้ เพราะเหตุใด	ทำใบให้ประมาณ 700-900 PPM ช่วงทำดอก 1000-1200 PPM	แต่ละช่วงใช้ Co2 ในการสังเคราะห์ไม่เท่ากัน
คำถาม ข้อที่ 20	อยากทราบการวางแผนปลูกของท่านในแต่ละห้องปลูก	เข้าห้องทำใบ 6 วิก ทำดอก 12 วิก	เพราะว่าช่วงทำดอกจะซ้ากว่าช่วงทำใบ
คำถาม ข้อที่ 21	เพราะเหตุใดห้องทำดอกจึงต้องเป็น 3 ห้อง	ไม่เกิดการรบกวน	ต้องการทำให้การปลูกมันสิ้นไหลและปลูกได้ตลอดทั้งปี
คำถาม ข้อที่ 22	ผลผลิตของท่านตั้งใจเอาไปสกัดเองหรือขายผู้รับซื้อผลผลิต	สกัดเอง	เรามีเครื่องสกัด
คำถาม ข้อที่ 23	ท่านพอทราบหน่วยงานใดที่สามารถนำกัญชงแต่ละส่วนไปขายได้บ้าง เช่น ใบ ราก ช่อดอก อัตรการรับซื้ออยู่ที่เท่าใด	GPO	ลองดูเขาน่าจะให้ราคาสูงอยู่นะ

ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 24	ท่านคิดว่าการปลูกแบบ ระบบปิด ตลาดต่างกับ ปลูก โรงเรือน ใหม และปลูกแบบไหนมีโอกาสยั่งยืน กว่า	แตกต่างกันมาก	ระบบปิดสามารถควบคุมคุณภาพ ได้
คำถาม ข้อที่ 25	ข้อดีข้อเสียของการปลูกแบบ ไฮโดร โปนิคส์ และท่านเลือกปลูก ไฮโดรโปนิคส์แบบใด	ยังไม่เคยทดลอง ปลูกนะ	ยังไม่ได้เตรียมอุปกรณ์เคยลองแต่ พืชชนิดอื่นๆ
คำถาม ข้อที่ 26	ท่านเคยนำไปตรวจสอบหรือไม่ว่า หากปลูกตามสูตรให้ไฟในปริมาณ ที่ถูกต้อง ค่า CBD ที่ทำได้สูงสุด คือเท่าไร และเป็นพันธุ์อะไร	ทำได้อยู่ 14 %	แต่คอยจดตลอดนะว่าให้อาหาร แบบนี้ได้ค่าสารสำคัญเท่าไร
คำถาม ข้อที่ 27	ส่วนใหญ่ภาคส่วนที่ขอเข้ามาดู งานเป็นเอกชนหรือรัฐ และ จุดประสงค์หลักในการขอเข้ามา เพื่อจุดประสงค์ใด	เพื่อศึกษางาน	มีทั้งรัฐและเอกชนนะส่วนใหญ่ เขาก็เข้ามาดูไว้ปรับใช้บางคนก็ มาเรียนรู้ถ่ายรายการก็มี
คำถาม ข้อที่ 28	นักศึกษาของทางมหาวิทยาลัยเกษรมี การฝึกงานไหม , มีช่วงไหนบ้าง , หากต้องการนักศึกษาฝึกงาน สามารถติดต่อช่องทางไหน	มี	แต่ที่นี้จะให้ฝึกที่มหาลัยเพราะมี สถานที่รองรับพร้อม

ตอนที่ 6 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามเชิงผู้ประกอบการ			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 29	ท่านคิดว่าแนวโน้มอนาคตกัญชงไทยจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใดในอนาคต	ดีขึ้น	ตลาดคงเปิดมากขึ้นคนปลูกเก่งขึ้น
คำถาม ข้อที่ 30	หากราคาผลผลิตปรับตัวลงเนื่องจากปัจจัยบางอย่างที่ท่านไม่สามารถควบคุมได้ท่านมีแนวทางหรือแผนสำรองอย่างไรในการรับมือ	ก็ต้องลดต้นทุนให้ได้มากที่สุด	เพราะค่าไฟเป็นสิ่งที่เปลืองมากที่สุดอาจจะต้องหาเทคนิคใหม่ๆมาเพิ่มผลผลิต
คำถาม ข้อที่ 31	เพราะเหตุใดท่านถึงเลือกลงทุนในกัญชง	ขายเชิงพาณิชย์ได้แต่ที่นี้ไว้ทำวิจัย	มันหลากหลายกว่ากัญชาข้อห้ามไม่เยอะ
คำถาม ข้อที่ 32	ท่านคิดว่าการลงทุนของท่านในครั้งนี้อาจจะคืนทุนภายในระยะเวลาที่ปี/กี่รอบการเก็บเกี่ยว	ไม่ทราบเหมือนกันว่าที่นี้ลงไปเท่าไรแต่เยอะมาก	เพราะไม่ได้ใช้เงินตัวเองลงเลยไม่ทราบ
คำถาม ข้อที่ 33	อะไรคือสิ่งที่ท่านกังวลที่สุดในการทำธุรกิจนี้ และท่านมีแนวทางการป้องกันอย่างไร	ปริมาณสารสำคัญและน้ำหนัก	เพราะมันจะไม่คุ้มต่อรอบการผลิตหากผลิตได้น้อยคงเป็นสิ่งที่กังวลที่สุด
คำถาม ข้อที่ 34	ท่านมีความกังวลมากน้อยเพียงใด หากท่านผลิตผลผลิตออกมาแล้วขาดคนรับซื้อ และหากเกิดสถานการณ์นั้นจริงท่านมีวิธีการรับมืออย่างไร	ไม่กังวล	เพราะว่าเรามีที่สกัด เราสกัดได้เองจึงไม่จำเป็นต้องกังวล

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นาย สิทธิชัย

2. เบอร์

ติดต่อ.....

2. เพศ ()ชาย () หญิง

3. อายุ.....26.....ปี

4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....3.....ปี

วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถาม ข้อที่ 1	ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร	สนใจ เพราะมีความรู้ ในการปลูก	สนใจ เพราะมันสามารถทำเงิน ได้แล้วเราก็มีความรู้ด้านการปลูก
คำถาม ข้อที่ 2	ความกังวลของท่านในการ เริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร	แผนการเงิน, ซัพ พลายเออร์	ผมกังวลเรื่องความเสี่ยงด้าน การเงินและผมไม่มีที่สำหรับสั่ง อุปกรณ์ปลูกผมไม่รู้ที่ผมต้องใช้ เงินมากน้อยขนาดไหนและ ระหว่างทางจะคุ้มไหม
คำถาม ข้อที่ 3	ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาใน รูปแบบใดมาก่อน	ระบบปิด	ปลูกระบบปิดมาตลอด

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นาย เอกรินทร์

2. เบอร์

ติดต่อ.....

2. เพศ () ชาย () หญิง

3. อายุ.....24.....ปี

4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....2.....ปี

วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถามข้อที่ 1	ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร	สนใจ , ปลูกเป็นมีคนรู้จัก	สนใจ เพราะมีรุ่นพี่ทำอยู่
คำถามข้อที่ 2	ความกังวลของท่านในการเริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร	กังวลว่าปลูกแล้วจะไม่คุ้ม , ลงทุนสูง	เพราะไม่รู้ราคาซื้อขาย ถ้าอ่อนได้จะดีมาก
คำถามข้อที่ 3	ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาในรูปแบบใดมาก่อน	ระบบปิด	คุมแสงง่าย

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นาย ชานนท์
 2. เบอร์ติดต่อ.....
 2. เพศ ()ชาย () หญิง
 3. อายุ.....28.....ปี
 4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....1.....ปี
- วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถามข้อที่ 1	ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร	สนใจปลูก	สนใจแต่ไม่รู้จะเริ่มยังไงเห็นการขอแล้วรู้สึกงุนวาย
คำถามข้อที่ 2	ความกังวลของท่านในการเริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร	ไม่ทราบแหล่งขาย	ไม่รู้จะขายให้ใครและคุ้มไหม
คำถามข้อที่ 3	ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาในรูปแบบใดมาก่อน	ระบบปิด	ไม่ลงทุนเยอะไม่รบกวนคนอื่น

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์ที่เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นาย วิริยะ
2. เบอร์ติดต่อ.....
2. เพศ ()ชาย () หญิง
3. อายุ.....33.....ปี
4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....4.....ปี
- วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถามข้อที่ 1	ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร	สนใจปลูก	ว่าจะเริ่มปลูกกับทีมแต่กำลังหาร้านพวกขายอุปกรณ์ราคาไม่แพงอยู่
คำถามข้อที่ 2	ความกังวลของท่านในการเริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร	ราคาซื้อ	กลัวมันดีดลงผันผวน แต่ถ้าปลูกดีก็มีคุณภาพคิดว่าไม่น่ามีปัญหา
คำถามข้อที่ 3	ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาในรูปแบบใดมาก่อน	ระบบปิด	ทดลองผสมเองได้หลากหลายอย่างทำได้เยอะกว่าปลูกแบบอื่น

การวิเคราะห์แผนธุรกิจกัญชง (ชุดที่ 2)

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

1. ชื่อ-นามสกุล นาย ธีรพงษ์

2. เบอร์ 2. เบอร์

ติดต่อ.....

2. เพศ () ชาย () หญิง

3. อายุ.....36.....ปี

4. ประสบการณ์การทำงานด้านกัญชง.....6.....ปี

วัน/เดือน/ปี ที่สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับการตั้งคำถามทั่วไป			
ข้อ	คำถาม	คำตอบ	คำอธิบาย
คำถามข้อที่ 1	ท่านมีความสนใจในธุรกิจกัญชงหรือไม่ เพราะอะไร	สนใจปลูก	เห็นนโยบายผลักดันและมีกลุ่มเพื่อนฯปลูกแล้วขายได้
คำถามข้อที่ 2	ความกังวลของท่านในการเริ่มทำธุรกิจกัญชงคืออะไร	พื้นที่และเครื่องมือ แผนการเงิน	ตัวเลขมีในหัวเยอะแต่ไม่รู้ว่าจะไปคำนวณต่ออย่างไรไม่รู้ว่ามีอยู่คุ้มปลูกไหม
คำถามข้อที่ 3	ท่านเคยปลูกกัญชง/กัญชาในรูปแบบใดมาก่อน	ระบบปิด	เพิ่งมาทดลองปลูกได้ 2 ซีซั่น

Month / 2022		Seed		January	February	March	April	May	June	July	August	September																												
Week				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
Activity	Veg 1	Foto	[Color-coded grid]																																					
	Bloom 1		[Color-coded grid]																																					
	Bloom 2		[Color-coded grid]																																					
	Veg / Bloom 3	Auto	[Color-coded grid]																																					
	Drying	[Color-coded grid]																																						
	Revenue	[Color-coded grid]																																						

Cost / month	Fix cost	Unit	Price	Total	January	February	March	April	May	June	July	August	September
	ค่าแรง	2	25,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
ค่าเดินทาง	4,000	2	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	
ค่าโทรศัพท์	2	500	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
ค่าอินเตอร์เน็ต	1	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	
ค่าไปปลูก				73,821.88	84,327.83	105,760	121,869.12	125,931.44	121,869.12	125,931.44	125,931.44	121,869.12	
ค่าแอร์ (24,000 BTU)			4,000	8,000	12,000	13,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	
ค่าแอร์ (18,000 BTU)			1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
ค่าไฟอื่นๆ				500	500	500	500	500	500	500	500	500	
ค่าน้ำ													
ค่าดิน													
ค่าปุ๋ย													
Total Cost					143,072	157,578	180,010	199,119	203,181	199,119	203,181	203,181	1
Revenue (Flower)								250,000	300,000	550,000		300,000	5
Revenue (Other)								200,000	280,000	480,000		280,000	4

วิธีการคำนวณค่าไฟในแต่ละห้อง	วิธีการคำนวณค่าไปปลูกในแต่ละห้อง	Rate ค่าไฟ
BTU/SEER/1,000 * จำนวนชั่วโมงต่อวัน * จำนวนวันที่ใช้งาน * ค่าไฟ	กำลังใช้ไฟฟ้า (W) * จำนวนเครื่องใช้ไฟฟ้า (คิดแยกตามชนิด) /1000 * จำนวนชั่วโมงใน 1 วัน = หน่วยต่อวัน	150 หน่วยแรก (หน่วยที่ 1 - 150)หน่วย
24000/20/1000*24*31*4.4217 = 3,947.69 บาท	ห้อง VEG: 640*22/1000*18 = 253.44 Unit/Day	250 หน่วย (หน่วยที่ 151 - 400) หน่วย
18000/20/1000*8*31*4.4217 = 986.23 บาท	ห้อง Bloom: 720*22/1000*12 = 190.08 Unit/Day	เกินกว่า 400 หน่วย (หน่วยที่ 401 เป็นต้นไป)
	ห้อง Veg/Bloom (Auto): 720*22/1000*18 = 285.12 Unit/Day	

Crop	Foto
Crop 1	[Color-coded]
Crop 2	[Color-coded]
Crop 3	[Color-coded]
Crop 4	[Color-coded]
Crop 5	[Color-coded]
Crop 6	[Color-coded]

แสดงตัวอย่างการแสดงผลข้อมูลหน้าเว็บไซต์

Rate ค่าไฟฟ้า	จำนวนวัน	ห้องปลูก	ค่าไฟฟ้า
150 หน่วยแรก (หน่วยที่ 1 - 150)หน่วยละ 3.2484			
250 หน่วย (หน่วยที่ 151 - 400) หน่วยละ 4.2218 บาท	28 วัน	Veg	31,377.80
เกินกว่า 400 หน่วย (หน่วยที่ 401 เป็นต้นไป) หน่วยละ 4.4217 บาท	30 วัน	Veg	33,619.07
	31 วัน	Veg	34,739.71
	7 วัน	Bloom	5,883.34
	21 วัน	Bloom	17,650.01
	28 วัน	Bloom	23,533.35
	30 วัน	Bloom	25,214.30
	31 วัน	Bloom	26,054.78
	28 วัน	Auto	35,300.02
	30 วัน	Auto	37,821.45
	31 วัน	Auto	39,082.17

ภาพแสดงตัวอย่างการใช้ไฟฟ้าในแต่ละห้องปลูก

1 Crop (Foto) ผลผลิต 200 ต้น / 1 ต้น = ผลผลิตช่อดอกชั้นต่ำ 150 กรัม , กิ่งก้านลำต้นชั้นต่ำ 350 กรัม	
1 Crop = 30 กิโลกรัม	
CBD 12 % = 10,000 บาท/กิโลกรัม	
กิ่ง ก้าน ราก ลำต้น = 4,000 บาท/กิโลกรัม	
1 Crop = (30*10,000) = 300,000 บาท	
1 Crop = (70*4,000) = 280,000 บาท	
Revenue = Foto 1,800,000 บาท	3,480,000
Revenue = Foto 1,680,000 บาท	
Crop 1	Auto
Crop 2	
Crop 3	
Crop 4	
1 Crop (Auto) ผลผลิต 200 ต้น / 1 ต้น = ผลผลิตชั้นต่ำ 125 กรัม , กิ่งก้านลำต้นชั้นต่ำ 250 กรัม	
1 Crop = 25 กิโลกรัม	
CBD 12 % = 10,000 บาท/กิโลกรัม	
กิ่ง ก้าน ราก ลำต้น = 4,000 บาท/กิโลกรัม	
1 Crop = (25*10,000) = 250,000 บาท	
1 Crop = (50*4,000) = 200,000 บาท	
Revenue = Auto 1,000,000 บาท	1,800,000
Revenue = Auto 800,000 บาท	
Total Revenue = Foto+Auto	5,280,000

แสดงผลประกอบการรายปี