

แผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ภายใต้แบรนด์ “Kindai garden”



ชิตยา อัดสูงเนิน

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ภายใต้แบรนด์ “Kindai garden”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 5 สิงหาคม พ.ศ. 2565



โศภิต อัดสูงเนิน

นางสาววิศิตยา อัดสูงเนิน  
ผู้วิจัย

*[Handwritten signature]*

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พัลลภา ปิติสันต์,  
Ph.D.  
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

*[Handwritten signature]*  
สุเทพ นิมสาย,  
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

*[Handwritten signature]*

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,  
Ph.D.  
คณบดีวิทยาลัยการจัดการ  
มหาวิทยาลัยมหิดล

*[Handwritten signature]*

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จิรพรรณ เลียงโรคาพาธ,  
Ph.D.  
กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจดอกไม้กินได้ ภายใต้แบรนด์ “Kindai garden” ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์ อาจารย์ที่ปรึกษาของโครงการ ที่นอกจากจะให้ความรู้เกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจแล้ว อาจารย์ได้ให้คำชี้แนะประเด็นข้อสงสัยและสนับสนุนการทำงานของนักศึกษาในโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงให้กำลังใจนักศึกษาในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ตลอดสองภาคปีการศึกษาจนสำเร็จลุล่วง ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างยิ่งมา ณ ที่นี้ด้วย

ผู้วิจัยขอขอบเจ้าของธุรกิจร้านขนมเบเกอรี่ และผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ช่วยให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามออนไลน์เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีประโยชน์ต่อแผนธุรกิจนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้าน Farrada café ร้าน Webakelove ที่ยินดีให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองและข้อมูลเพิ่มเติมแก่ผู้จัดทำเพื่อนำไปประกอบเป็นแผนธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณเพื่อนๆ ห้องเรียนการจัดการธุรกิจ 4+1 ที่ช่วยเหลือการทำงานซึ่งกันและกันและกันอยู่เสมอ

สุดท้ายผู้จัดทำขอขอบคุณครอบครัวที่คอยช่วยเหลือค่าใช้จ่ายสนับสนุนการเรียนอยู่เสมอ คอยอยู่เคียงข้างให้กำลังใจผู้จัดทำตลอดการเรียนออนไลน์และการทำงานจนสามารถข้ามผ่านพ้นช่วงเวลาที่ยากลำบากมาได้จนแผนธุรกิจนี้สำเร็จ ผู้จัดทำขอแสดงความขอบคุณอย่างซาบซึ้งไว้ ณ ที่นี้

ธิตยา อัครสูงเนิน

แผนธุรกิจดอกไม้กินได้ภายใต้แบรนด์ “Kindai garden”

BUSINESS PLAN EDIBLE FLOWERS “KINDAI GARDEN”

ธิตยา อัคสูงนิน 6250907

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., สุเทพ นิ่มสาย, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์จรพรหม เลียงโรคาพาธ, Ph.D.

#### บทคัดย่อ

สารนิพนธ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาแนวโน้มความเป็นไปของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden โดยดำเนินการผลิตดอกไม้กินได้ในจังหวัดนครราชสีมาและจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ จึงมีวิเคราะห์ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในตลาดดอกไม้กินได้ คู่แข่งสินค้า พฤติกรรมของลูกค้า

ธุรกิจดอกไม้กินได้ส่วนใหญ่อยู่บริเวณใกล้พื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นธุรกิจร้านอาหาร โรงแรมที่จะใช้ดอกไม้กินได้ในการประกอบอาหารและตกแต่งบนจานอาหารเพื่อความสวยงาม โดยข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทยแนวโน้มธุรกิจร้านอาหารปี 2565 ประเภทร้าน Full service จะขยายตัว 10-19.5% และข้อมูลร้านค้าเฟื่องเว็บไซต์ในยังคงมีร้านค้าเปิดใหม่อยู่เป็นประจำทุกปีในแต่ละจังหวัดที่มีร้านค้าอยู่เป็นจำนวนมาก ได้แก่ กรุงเทพฯ ปริมณฑล เชียงใหม่ ชลบุรี และนครราชสีมา ดังนั้น Kindai garden จึงมีการนำเสนอดอกไม้กินได้ที่มีความหลากหลายสายพันธุ์และความปลอดภัยมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเครื่องดื่ม นกอบขนม เชฟ และกลุ่มเป้าหมายรองคือบุคคลที่ชื่นชอบการทำงานหวาน อาหาร เครื่องดื่ม

ดังนั้นแผนธุรกิจดอกไม้กินได้จึงมีการศึกษาและจัดทำแผนการดำเนินการด้านการตลาด แผนการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการองค์กร แผนการเงิน และการจัดการความเสี่ยงในธุรกิจ โดยแผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และจากการศึกษาผลการดำเนินธุรกิจระยะเวลา 5 ปี พบว่าธุรกิจมีอัตราผลตอบแทนภายใน 123% ซึ่งมากกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน คือ 11.92% แล้วมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 21,917,703 ล้านบาท มีระยะเวลาการคืนทุนทั้งหมดภายใน 3 ปี 8 เดือน แสดงให้เห็นว่าธุรกิจดอกไม้กินได้มีความคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ ดอกไม้กินได้/ Edible flower

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ฉ
<b>บทที่ 1</b> โอกาสและความน่าสนใจของธุรกิจ	<b>1</b>
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ (Five Force)	2
1.2.1 แรงที่ 1 อุปสรรคการแข่งขันของผู้เล่นรายใหม่ (Treat of new entrants)	2
1.2.2 แรงที่ 2 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน (Treat of substitute)	3
1.2.3 แรงที่ 3 อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Supplier's bargaining power)	4
1.2.4 แรงที่ 4 อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค (Buyer's bargaining power)	5
1.2.5 แรงที่ 5 ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among Established Firms)	6
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย (Vision, Mission and Goals)	7
1.3.1 วิสัยทัศน์ (Vission)	7
1.3.2 พันธกิจ (Mission)	7
1.3.3 เป้าหมาย (Goals)	8
1.4 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT analysis)	9
1.4.1 จุดแข็ง (Strengths)	9
1.4.2 จุดอ่อน (Weakness)	10
1.4.3 โอกาส (Opportunities)	10
1.4.4 อุปสรรค (Treats)	11
1.5 ปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับ (Customer pain and gain)	12
<b>บทที่ 2</b> แผนการตลาด	<b>14</b>

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.1 การศึกษาภาพรวมของตลาด	14
2.2 บทวิเคราะห์คู่แข่ง	14
2.3 การแบ่งส่วนทางการตลาด และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (STP)	17
2.3.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)	17
2.3.2 การระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)	18
2.3.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (Positioning)	20
2.4 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)	21
2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy)	21
2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy)	22
2.4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place strategy)	24
2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy)	25
2.5 เป้าหมายทางการตลาด	27
2.5.1 เป้าหมายระยะสั้น	27
2.5.2 เป้าหมายระยะกลาง	27
2.5.3 เป้าหมายระยะยาว	28
2.6 แผนการดำเนินการส่งเสริมทางการตลาดและงบประมาณ	29
2.7 การประเมินยอดขาย (Sales forecast)	32
<b>บทที่ 3</b> <b>แผนการดำเนินงาน</b>	<b>33</b>
3.1 สถานที่ดำเนินกิจการ	33
3.2 แผนผังของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	34
3.3 แผนการจัดทะเบียน	34
3.3.1 การจัดทะเบียนประเภทนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วนจำกัด)	34
3.3.2 การจัดทะเบียนพาณิชย์	35
3.3.3 จัดทะเบียนเครื่องหมายการค้า	35
3.4 ด้านการดำเนินธุรกิจ (Operation Management)	36
3.4.2 การวางแผนการผลิตดอกไม้กินได้ภายในฟาร์ม Kindai garden	38

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.5 การคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย (Supplier)	47
3.5.1 บิ๋มส่งน้ำประเภทหอยโข่ง	47
3.5.2 แหล่งจำหน่ายวัสดุทางการเกษตร เช่น ดิน ปุ๋ย เป็นต้น	48
3.5.3 แหล่งจำหน่ายอุปกรณ์ที่อวางระบบน้ำทางเกษตร	49
3.5.4 ผู้จัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้	50
3.5.5 ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์	51
3.5.6 ผู้จำหน่ายโรงเรือน	52
3.6 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	52
3.7 ค่าใช้จ่ายในสร้างฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	53
3.8 ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำนักงาน	54
3.9 ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า	54
3.10 ภาพรวมกิจกรรมการดำเนินงาน	56
<b>บทที่ 4</b> แผนบริหารจัดการในองค์กร	<b>57</b>
4.1 ข้อมูลธุรกิจ	57
4.2 โครงสร้างองค์กรและลักษณะการบริหารงาน	57
4.3 แผนการบริหารงานและจัดการทรัพยากรบุคคล	58
4.4 เกณฑ์การคัดเลือกและการให้ผลตอบแทนแก่บุคลากร	59
4.5 ค่าตอบแทนบุคลากรในองค์กร	60
4.6 ช่องทางการคัดเลือกบุคลากรในองค์กร	61
<b>บทที่ 5</b> แผนการเงิน	<b>62</b>
5.1 สมมติฐานทางการเงินเพื่อจัดทำแผนการเงิน	62
5.2 ขนาดของเงินทุนและแหล่งเงินทุน	63
5.3 รายการสินทรัพย์ถาวรของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden	65
5.4 การประมาณการรายได้ของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	66
5.5 การประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตดอกไม้กินได้ Kindai garden	67
5.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายสำนักงานฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	68



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.7 การประมาณการค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	69
5.8 การประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาดของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	70
5.9 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	72
5.10 การประมาณการค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ใน ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	70
5.11 การประมาณการงบการเงินของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden	73
5.12 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี	80
5.13 สรุปผลการวิเคราะห์การประเมินความคุ้มค่าการลงทุน	80
<b>บทที่ 6 การจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยง</b>	<b>81</b>
6.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Marketing Risk)	81
6.1.1 ฟาร์มดอกไม้กินได้ไม่เป็นที่รู้จัก	81
6.1.2 ความเสี่ยงจากผู้เข้าแข่งขันรายใหม่	82
6.2 ความเสี่ยงสภาพคล่อง (Liquidity Risk)	83
6.2.1 เงินสดไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ	83
6.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)	83
6.3.1 ยอดขายน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้	83
6.4 ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operation Risk)	84
6.4.1 สภาพอากาศไม่เอื้อต่อการเกษตร	84
6.4.2 ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า	85
6.4.3 สถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายในประเทศ	85
6.4.4 ขาดคนงาน	86
6.5 บทวิเคราะห์และระบุทางเลือกเพื่อปรับปรุงทางเลือกเพื่อปรับปรุงแก้ไข กรณีเผชิญความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง	84
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>72</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>77</b>
ภาคผนวก ก	78



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก ข	89
ภาคผนวก ค	97
ภาคผนวก ง	122
ประวัติผู้วิจัย	124



## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	สรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจจากแรงผลักดัน 5 ประการ	6
1.2	แสดงปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับ	12
2.1	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่ง Kindai garden	15
2.2	อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม (205 ชุด)	17
2.3	ตารางแสดงพฤติกรรมงานอดิเรกของผู้ตอบแบบสอบถาม	17
2.4	การแบ่งกลุ่มลูกค้าฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	18
2.5	แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	22
2.6	แสดงภาพรวมราคาดอกไม้กินได้	23
2.7	แสดงราคาขนส่งสินค้ารูปแบบต่างๆ	24
2.8	แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 1	29
2.9	แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 2-4	30
2.10	แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 5	31
2.11	ประเมินยอดขายผลิตภัณฑ์ดอกไม้กินได้ 3 เดือนแรก	32
3.1	เปรียบเทียบระบบน้ำภายในฟาร์ม	37
3.2	แผนการดำเนินการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวดอกไม้กินได้	39
3.3	แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อไป (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้)	40
3.4	เปรียบเทียบผู้จำหน่ายปืมน้ำ	47
3.5	เปรียบเทียบผู้จำหน่ายวัสดุทางการเกษตร	49
3.6	เปรียบเทียบผู้จำหน่ายอุปกรณ์วางระบบน้ำทางการเกษตรใกล้ฟาร์มดอกไม้กินได้	50
3.7	เปรียบเทียบผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์	51
3.8	เปรียบเทียบผู้จำหน่ายโรงเรือน	52
3.9	แสดงค่าใช้จ่ายในโรงเรือนเครื่องจักรอุปกรณ์ทางการเกษตร	53
3.10	แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน	54
3.11	แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตดอกไม้กินได้	55

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
3.12	แสดงภาพรวมการดำเนินงานในการผลิตดอกไม้กินได้ในปีที่ 0	56
4.1	ตำแหน่ง หน้าที่ และความรับผิดชอบของบุคลากรในฟาร์ม Kindai garden	58
4.2	เกณฑ์การคัดเลือกพนักงานในฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	60
4.3	ค่าใช้จ่ายบุคลากรฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	61
5.1	สมมติฐานทางการเงิน	62
5.2	แหล่งที่มาของเงินลงทุนและจำนวนเงิน	63
5.3	แสดงเงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน	64
5.4	รายการทรัพย์สินถาวรธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden	65
5.5	รายได้ของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5	66
5.6	ต้นทุนสินค้าดอกไม้กินได้จากยอดคำสั่งซื้อจากลูกค้าในปีที่ 1-5	67
5.7	ค่าใช้จ่ายในสำนักงานปีที่ 1-5	68
5.8	ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรปีที่ 1-5	69
5.9	ค่าใช้จ่ายการดำเนินการทางการตลาดปีที่ 1-5	70
5.10	ค่าใช้จ่ายในการบริหารธุรกิจปีที่ 1-5	72
5.11	ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจปีที่ 1-5	73
5.12	การประมาณการงบกำไรขาดทุนของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5	74
5.13	การประมาณการงบแสดงฐานะการเงินปีที่ 1-5	76
5.14	การประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5	78
5.15	ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5	80
6.1	บทวิเคราะห์ความเร่งด่วนของความเสี่ยง และแนวทางการลดความเสี่ยง	87

## สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
2.1	การวางตำแหน่งฟาร์มดอกไม้กินได้และคู่แข่ง	20
2.2	ตัวอย่างโลโก้ฟาร์ม Kindai garden	21
2.3	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ดอกไม้กินได้	21
3.1	ที่ตั้งของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	33
3.2	แผนผังของฟาร์มดอกไม้กินได้	34
3.3	ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden	36
4.1	แสดงแผนผังโครงสร้างองค์กรของ Kindai garden	57





## บทที่ 1

### โอกาสและความน่าสนใจของธุรกิจ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญ

แผนธุรกิจ Kindai garden เริ่มต้นจากความสนใจทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเกษตรปลูกไม้ดอกไม้ประดับด้วยพื้นที่ในสวนที่มีอยู่ในไม้ไกลจากอำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากช่วงต้นปีพ.ศ. 2562 ผ่านสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากการทำงานที่บ้าน (Work from home) ตามมาตรการลดการแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 เป็นระยะเวลานานจนเกิดการทำกิจกรรมใหม่ๆ เช่น การสั่งอาหารเดลิเวอรี่ การตกแต่งห้อง และโดยเฉพาะกิจกรรมการปลูกต้นไม้ภายในบ้านที่ผู้บริโภคนิยมถึง 62.98% จากการสำรวจของสวนดุสิตโพล มหาวิทยาลัยสวนดุสิต (ดุสิตโพล, 2563) แต่อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ยังส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจภายในประเทศไทย หลากหลายด้านอย่างตลาดไม้ดอกไม้ประดับที่มีความต้องการซื้อน้อยลงจากการจัดประชุม งานประชุม กิจกรรมภายในห้างสรรพสินค้า (สิทธิพล วิบูลย์ธนากุล, 2563) รวมถึงความต้องการไม้ดอกไม้ประดับในต่างประเทศก็ลดลงเช่นเดียวกัน (ประภาศรี โอสถานนท์, 2563) ผู้วิจัยจึงต้องมองหาช่องทางในการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อหาโอกาสเข้าสู่ตลาดและมีความสามารถแข่งขันในตลาดไม้ดอกไม้ประดับได้ ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) ก็คือดอกไม้ที่สามารถนำมาบริโภคได้อย่างปลอดภัยโดยไม่มีสารปนเปื้อนที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อร่างกาย (BARRAMEPIRUN Company limited) สามารถแบ่งเป็นดอกไม้กินได้ด้วยตัวดอกของต้น ดอกไม้จากผัก ผลไม้ก่อนกลายเป็นผล ดอกไม้สมุนไพร (Matichon tv, 2563) โดยปกติแล้วผู้บริโภคจะคุ้นเคยการนำดอกไม้ที่สามารถรับประทานได้มาทำเป็นเครื่องดื่มและนำมารับประทานสด ซึ่งดอกไม้กินได้ (edible flower) จะให้รสชาติที่หลากหลายแตกต่างตามชนิดของพืชและบางชนิดมีสรรพคุณทางที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย (สลิลลา มหันต์เชิดชูวงศ์, 2563) นอกเหนือจากการเพิ่มสีสัน มูลค่าให้กับจานอาหาร ดังนั้นในจานอาหาร ขนม เครื่องดื่มของเซฟร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ รวมถึงบาเทนเดอร์ จึงต้องการดอกไม้กินได้มาใช้ในการประดับและเสริมรสชาติอาหารเพื่อดึงดูดลูกค้า อีกทั้งยังสามารถสร้างเอกลักษณ์ของร้านด้วยเมนูใหม่ๆจากจานอาหารดอกไม้กินได้ได้อีกด้วย (ศิริวรรณ สิทธิกา, 2563)

จากฐานข้อมูลของวงในปี พ.ศ. 2561 จังหวัดนครราชสีมามีร้านอาหารอยู่บน

แพลตฟอร์ม 6,921 ร้าน โดยร้านที่เป็นหมวดหมู่ยอดนิยมจะเป็นร้านกาแฟร้านคาเฟ่ที่มีร้านเปิดใหม่ มากที่สุดในประเภทร้านอาหารต่างๆ โดยมีจำนวนทั้งหมด 845 ร้าน (Wongnai B2B Team, 2562) โดยจะหนาแน่นอยู่ในบริเวณท่องเที่ยวและตัวเมืองของจังหวัดนครราชสีมา โดยปัจจุบันก็ยังคงมี ร้านกาแฟร้านคาเฟ่เปิดใหม่อยู่เสมอจากการสำรวจเพจแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวร้านอาหารใน จังหวัดนครราชสีมา เช่น Korat lifestyle, ที่นี่ นครราชสีมา, รีวิวโคราช เป็นต้น แสดงให้เห็นว่าการ เติบโตของธุรกิจอาหารและร้านกาแฟ (non franchise) ในจังหวัดนครราชสีมายังคงเติบโตและมีการ แข่งขันสูง ทำให้ร้านหากลยุทธ์และสร้างเอกลักษณ์ของร้านแสดงให้ลูกค้ารับรู้ถึงคุณค่าของร้านเมื่อ เข้ามาใช้บริการ (ศูนย์วิจัยกิจการไทย, 2561) จากการสำรวจในวันที่ 5-8 มีนาคม พ.ศ. 2565 ผ่านเพจ ร้านกาแฟและร้านกาแฟใน Facebook พบว่ามี 7 ร้านที่เริ่มใช้ดอกไม้กินได้มาตกแต่งลงบนจานขนม ของร้าน เช่น FAV café, Seoul unique café, B.Blanche café เป็นต้น และมีร้านกาแฟเปิดใหม่ในปี พ.ศ. 2564 เช่น Sticky willy house ที่นำดอกไม้กินได้มาทำทั้งขนมและเครื่องดื่ม แต่อย่างไรก็ตาม ดอกไม้กินได้ที่จะนำมาตกแต่งอาหารหรือนำมาประกอบในอาหาร ขนมในจังหวัดนครราชสีมา ยัง ไม่แพร่หลายและหลากหลายมากเท่าการตกแต่งด้วยผลไม้และสมุนไพรบางชนิด เช่น โรสแมรี่ มินต์ รวมทั้งไม่มีสวนหรือฟาร์มบริเวณใกล้เคียงที่เริ่มปลูกดอกไม้กินได้ และจากการวิเคราะห์ธุรกิจร้านอาหารปี 2565 ร้านอาหารที่ให้บริการเต็มรูปแบบ (Full Service Restaurants) จะขยายตัวอยู่ที่ 10.0-19.5% (ศูนย์วิจัยกิจการไทย, 2565) ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นช่องทางธุรกิจที่จะปลูกต้นดอกไม้กินได้โดยมี กลุ่มลูกค้าเป็นร้านกาแฟ ร้านกาแฟ ร้านอาหารที่มีความคิดสร้างสรรค์และอยากลองสร้างคุณค่า ให้กับเมนูอาหารเป็นหลัก

## 1.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ (Five Force)

วิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในตลาดดอกไม้กินได้ (Edible flower market) จากแรงกดดัน 5 แรง (Five force analysis) เพื่อทราบถึงโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ ออร์แกนิก Kindai garden หากเป็นผู้เล่นหน้าใหม่กำลังเข้าสู่ตลาดดอกไม้กินได้

### 1.2.1 แรงที่ 1 อุปสรรคการแข่งขันของผู้เล่นรายใหม่ (Treat of new entrants)

1.2.1.1 ความต้องการเงินลงทุน (-) การจะเข้าสู่ตลาดดอกไม้กินได้จะมี ทั้งดอกไม้ไทยและดอกไม้ต่างประเทศที่มีความแตกต่างกันในเรื่องราคาของเมล็ดพันธุ์ ต้นกล้า ที่ดิน ในการเพาะปลูก (สยามรัฐออนไลน์, 2561) และการดูแลบำรุงต้นไม้ออกดอก โดยพันธุ์ดอกไม้ เมืองนอกจะมีราคาสูงกว่าดอกไม้ไทย ทำให้เป็นอุปสรรคในด้านของการลงทุนในช่วงแรก และการ



บริหารจัดการต้น ไม้ภายในฟาร์มที่จะต้องมีการมีดอกไม้หมุนเวียนในแต่ละฤดูให้กับลูกค้าและมีความหลากหลาย รวมถึงปริมาณให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าทำให้ผู้แข่งขันรายใหม่ต้องวางแผน กำหนดชนิดพืชลงทุนทดลองปลูกดอกไม้กินได้ก่อนพร้อมวางจำหน่าย (Matichon tv, 2563)

1.2.1.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า (+) ดอกไม้กินได้จะเป็นการจำหน่ายแบบออนไลน์หรือส่งล่วงหน้า B2B และ B2C ผ่านเว็บไซต์ เพจ หรือช่องออนไลน์อื่นๆได้หลากหลาย แต่วิธีการจัดส่งไม่สามารถจัดส่งโดยใช้ระยะเวลาสั้นได้เนื่องจากสินค้ามีความบอบบางสามารถชำรุดและเน่าเสียได้ง่าย ดังนั้นการจัดส่งออนไลน์จึงมีราคาสูงจากการใช้การขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ ยกเว้นสินค้าดอกไม้กินได้แบบแห้ง อย่างไรก็ตามเนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ผู้บริโภคหันมาสนใจซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มมากขึ้น บริษัทขนส่งสินค้าจึงร่วมมือกันเปิดบริการการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิมากขึ้นตามไปด้วยทำให้มีตัวเลือกการขนส่งที่หลากหลาย (ฐานเศรษฐกิจ, 2564)

1.2.1.3 ความผูกพันแบรนด์ (-) สำหรับผู้ผลิตดอกไม้กินได้ที่มีลูกค้าในกลุ่มของ B2B ที่เป็นธุรกิจร้านอาหาร ร้านค้าที่ต้องใช้ดอกไม้กินได้จำนวนมากอย่างสม่ำเสมอส่วนมากจะให้ความสำคัญกับฟาร์มดอกไม้ได้หรือสั่งจากฟาร์มที่ไว้ใจในคุณภาพสินค้าเป็นประจำอยู่แล้ว (ฟาร์มแซนเนล, 2563) ทำให้เป็นอุปสรรคของผู้แข่งขันรายใหม่ในการสร้าง Brand loyalty กับกลุ่มลูกค้า (MGR online, 2564)

1.2.1.4 นโยบายของภาครัฐ (+) ปัจจุบันในแผนปฏิบัติการประจำปี 2564 กรมส่งเสริมการเกษตร มีนโยบายที่ส่งเสริมการเกษตรให้เป็น smart farmer ในการนำเทคโนโลยีนวัตกรรมมาใช้ในการเกษตรรวมถึงพัฒนาเครือข่ายระหว่างเกษตรกรและภาครัฐเพื่อสนับสนุนส่งเสริมช่วยเหลือกันในภาคการเกษตรให้ได้มีมาตรฐานคุณภาพ เช่น ส่งเสริมการผลิตสินค้าเกษตรมูลค่าสูงเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดเฉพาะ (Niche Market) เป็นต้น (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563) ทำให้เกษตรกรใหม่สามารถสอบถาม หาความรู้ การสนับสนุนจากภาครัฐด้านการเกษตรได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ดังนั้นจากการวิเคราะห์แรงกดดันที่ 1 อุปสรรคการเข้าแข่งขันในตลาดของผู้เล่นหน้าใหม่ส่งผลกระทบต่อเชิงบวก (+) กับธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden

## 1.2.2 แรงแท่งที่ 2 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน (Treat of substitute)

สินค้าทดแทนของดอกไม้กินได้จากอาหาร ขนม เครื่องดื่มจากร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านเบเกอรี่จะเป็นสิ่งของระดับตกแต่งงานอาหารแบบไม่สามารถรับประทานได้ ผลไม้

และสมุนไพรต่างประเทศ เช่น โรสแมรี่ พาร์สลีย์ เป็นต้น ทองคำเปลวหรือสิ่งทีรับประทานได้มีรูปลักษณะสวยงาม

1.2.2.1 ระดับการทดแทนสินค้า (+) ดอกไม้กินได้มีความเป็นเอกลักษณ์ในด้านของรูปลักษณะและรสชาติหลากหลายตามชนิดของดอกไม้ ดังนั้นการหาสินค้ามาทดแทนดอกไม้กินได้จึงเป็นไปได้ยากหากดอกไม้กินได้เป็นองค์ประกอบรสชาติของจานอาหาร (Thai PBS, 2564)

1.2.2.2 การใช้สินค้าปัจจุบันเปลี่ยนไปสู่การใช้สินค้าทดแทน (-) การที่ลูกค้าจะเปลี่ยนแปลงจากสินค้าทดแทนที่มีอยู่เดิมมาใช้ดอกไม้กินได้เพื่อประดับตกแต่งงานเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากราคาต้นทุนอาจเพิ่มขึ้นตามชนิดของดอกไม้ (Matichon tv, 2563) นอกเหนือจากลูกค้ามีความต้องการหรือแรงจูงใจในการใช้ดอกไม้กินได้เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์หรือมูลค่าให้กับสินค้าของตนเอง เช่น นำดอกไม้กินได้เป็นวัตถุดิบเพิ่มรสชาติอาหาร เป็นต้น

1.2.2.3 ระดับราคาสินค้าทดแทนและคุณสมบัติใช้งานของสินค้าทดแทน (+) ราคาของสินค้าทดแทนมีความหลากหลายซึ่งบางอย่าง เช่น ผลไม้เมืองหนาว ทองคำเปลว สมุนไพรที่มีราคาสูงเช่นเดียวกับดอกไม้กินได้จึงไม่ค่อยผลกระทบในด้านราคาสินค้าทดแทนมาก ยกเว้นสินค้าทดแทนบางชนิดที่มีราคาสูงกว่า เช่น ลูกกวาดหลากสี สินค้าตกแต่งที่รับประทานไม่ได้ เป็นต้น โดยอิงราคาสินค้าจากร้าน yourbakerystore, makro online และร้านขายดอกไม้กินได้ morganic delivery

ดังนั้นผลของการวิเคราะห์แรงกดดันที่ 2 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนส่งผลกระทบเชิงบวก (+) กับธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden ที่ดอกไม้กินได้จะมีเอกลักษณ์เฉพาะในการนำมาใช้บริโภคและตกแต่งจานอาหาร แต่ก็มีผลกระทบเชิงบวกไม่มากเนื่องจากลูกค้ามีตัวเลือกสินค้าทดแทนที่มีความหลากหลายทั้งชนิดและราคาให้เลือกเป็นจำนวนมาก

### 1.2.3 แรงที่ 3 อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Supplier's bargaining power)

1.2.3.1 จำนวนผู้ขายหรือวัตถุดิบที่มีอยู่ (-) เช่น เมล็ดพันธุ์ ต้นกล้าของดอกไม้กินบางชนิดมีผู้ขายน้อยรายเนื่องจากเป็นตลาดเฉพาะกลุ่มทำให้มีอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบสูง (-) จากการสำรวจมีร้านขายเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้ในเพจ Facebook (Floral seeds เมล็ดลูกที่ไหนดที่บ้านสวย, ดอกไม้กินได้ edible flower, Nada garden เมล็ดพันธุ์ดอกไม้) มีเมล็ดดอกไม้กินได้เฉลี่ย 20 สายพันธุ์ต่อร้าน และมีฟาร์มที่ขายดอกไม้กินได้เป็นสินค้าอย่าง Morganic farm วังน้ำเขียว มีการขายเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้ต่างประเทศหลากหลายมากที่สุด ทว่าดอกไม้กินได้จากสมุนไพร ผัก ผลไม้ (Matichon tv, 2563) มีผู้ขายสำหรับเกษตรกรผู้ปลูกผัก ผลไม้อยู่แล้วเป็นจำนวน

มากเช่นเดียวกับสินค้าอุปโภคบริโภคทำการเกษตรอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบจึงไม่สูงมาก แล้วเกษตรกรสามารถเลือกที่จะผลิตสินค้าใช้เองได้ เช่น ปุ๋ย ดิน เป็นต้น (+) (เทคโนโลยีชาวบ้าน, 2564)

1.2.3.2 ความแตกต่างและเหมือนกันของวัตถุดิบ (-) ดอกไม้แต่ละชนิดสายพันธุ์มีความแตกต่างทั้งรูป รส กลิ่น (Matichon tv, 2563) อีกทั้งคุณภาพของเมล็ดพันธุ์ ต้นกล้ายังผลต่อคุณภาพดอกไม้ หากผู้ปลูกไม่มีความเชี่ยวชาญในการดูแล ทั้งยังส่งผลต่อต้นทุนในการดูแลบำรุงต้น (ฟาร์มแซนเนล, 2563)

ดังนั้นผลของการวิเคราะห์แรงกดดันที่ 3 อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ ส่งผลกระทบเชิงลบ (-) กับธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มากกว่าผลกระทบเชิงบวก แต่ไม่มากนักเนื่องจากสามารถปรับเปลี่ยนมาใช้พืชพันธุ์ดอกไม้กินได้ชนิดอื่นได้อยู่เสมอ

#### 1.2.4 แรงที่ 4 อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค (Buyer's bargaining power)

1.2.4.1 ปริมาณการซื้อขายสินค้า (-) กลุ่มลูกค้าของธุรกิจ Kindai garden คือเจ้าของร้านอาหาร ร้านค้า เครื่องดื่ม เซฟ และนักเบเกอรี่ที่ต้องการดอกไม้กินได้เข้ามาตกแต่งบนจานอาหารหรือเป็นองค์ประกอบสำคัญในอาหารและขนม ซึ่งหากลูกค้ากลุ่มธุรกิจมีความต้องการซื้อสินค้าดอกไม้กินได้จะมีการสั่งซื้ออยู่เป็นประจำในปริมาณที่แตกต่างกันออกไป (Matichon tv, 2563) ทำให้ลูกค้าอาจมีอำนาจในการต่อรองที่ค่อนข้างสูง

1.2.4.2 การทำ Backward integration (+) ลูกค้าไม่มีโอกาสที่จะเข้ามาเป็นผู้ปลูกดอกไม้กินได้เอง (Backward integration) เนื่องจากดอกไม้กินได้บางชนิดแม้ใช้พื้นที่ในการปลูกไม่มาก ทว่าจำนวนผลิตอาจจะไม่พอต่อความต้องการ อีกทั้งความเชี่ยวชาญในการดูแลต้นไม้และความหลากหลายของชนิดของดอกไม้กินได้จะมีไม่มากเท่าเกษตรกร (ฟาร์มแซนเนล, 2563)

1.2.4.3 ความยากง่ายในการรวมตัวกันของกลุ่มผู้ซื้อ (+) การรวมกลุ่มของลูกค้าเป็นไปได้ค่อนข้างยากแม้จะมีธุรกิจที่ใกล้เคียงกันแต่ข้อมูลการสั่งซื้อวัตถุดิบของแต่ละร้านไม่เหมือนกัน เนื่องจากแต่ละร้านโดยเฉพาะร้านอาหารที่มีเซฟจะมีเมนูที่ใช้ดอกไม้กินได้แตกต่างกันตามเอกลักษณ์การทำอาหารของเซฟ (Thai PBS, 2564) และเมนูของร้านอาหารแต่ละร้าน

1.2.4.4 ความจงรักภักดีต่อยี่ห้อ (+) หากลูกค้าไว้ใจดอกไม้กินได้ในฟาร์มว่ามีคุณภาพความสด สะอาด ปลอดภัย หรือประทับใจในสินค้า ในอนาคต Kindai garden สามารถกลายเป็นผู้ส่งวัตถุดิบประจำให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ได้ปริมาณมากอย่างต่อเนื่อง (Thai PBS, 2564)

ดังนั้นผลของการวิเคราะห์แรงกดดันที่ 4 อำนาจการต่อรองของผู้บริโภคจึงส่งผลกระทบเชิงบวก (+) กับธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden มากกว่าผลกระทบเชิงลบ เนื่องจากมีโอกาสทำให้ผู้บริโภคมีอำนาจการต่อรองน้อย

### 1.2.5 แรงแท่งที่ 5 ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among Established Firms)

1.2.5.1 ธุรกิจดอกไม้กินได้ (Edible flower) (+) จากการติดตามฟาร์มจำหน่ายดอกไม้กินได้ พบว่ามีจำนวนคู่แข่งหรือฟาร์มดอกไม้ในแต่ละพื้นที่ค่อนข้างน้อยต่อกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม คือ เซฟร้านอาหาร บาร์เทนเดอร์ ร้านขนม และโรงแรม ทำให้ส่งผลดีต่อธุรกิจ (Matichon tv, 2563)

1.2.5.2 ต้นทุนการขนส่งสินค้าและการเก็บรักษาค่อนข้างสูง (-) เนื่องจากดอกไม้ไม่สามารถเก็บไว้ได้นานเนื่องจากซ้ำและเน่าเสียง่าย ซึ่งส่งผลต่อตลาดดอกไม้กินได้ให้มีการแข่งขันสูงในการขายสินค้าเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาและลดการสูญเสียสินค้า (MGR online, 2564) ดังนั้นจึงไม่ส่งผลดีต่อธุรกิจ

1.2.5.3 ความผูกพันในตรयीี่ห้อ สำหรับกลุ่มลูกค้าสำหรับธุรกิจดอกไม้กินได้จะเป็น ลูกค้าร้านอาหาร ร้านขนม ร้านกาแฟ นักอบขนม ที่นิยมสั่งสินค้าดอกไม้กินได้เป็นจำนวนมากและเป็นประจำสม่ำเสมอกับฟาร์มที่ไว้ใจหรือมั่นใจในคุณภาพสินค้าอยู่เสมอ (+) (MGR online, 2564)

ดังนั้นผลของการวิเคราะห์แรงกดดันที่ 5 ความรุนแรงการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมจึงส่งผลกระทบเชิงบวก (+) กับธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden มากกว่าผลกระทบด้านลบ เนื่องจากมีคู่แข่งหรือฟาร์มดอกไม้กินได้น้อยรายในบริเวณใกล้เคียงและการขนส่งสินค้าดอกไม้กินได้สดเก็บรักษาได้อย่างยาก อีกทั้งมีราคาสูงมากขึ้นในระยะทางไกล

ตาราง 1.1 สรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจจากแรงผลักดันทั้ง 5 ประการ

แรงกดดัน 5 ประการ	ผลกระทบต่อธุรกิจ
การคุกคามของผู้แข่งขันรายใหม่	+
ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน	+
อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ	-
อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค	+
ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม	+

หมายเหตุ : (+) หมายถึง ส่งผลดีต่อธุรกิจ (-) หมายถึง ส่งผลลบต่อธุรกิจ

จากตารางที่ 1.1 สรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจจากแรงผลักดัน 5 ประการ (Five forces) พบว่ามีผลกระทบการบวกหรือดีต่อธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden อยู่ 4 แรง ได้แก่ การคุกคามของผู้แข่งขันรายใหม่ ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน อำนาจการต่อรองของผู้บริโภค และความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จากการมีคู่แข่งน้อยรายและผู้เล่นหน้าใหม่ที่ต้องมีการลงทุนด้านการเกษตรและความเชี่ยวชาญ อีกทั้งดอกไม้กินได้ยังมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและถูกใช้ในจานอาหารของร้านอาหาร โรงแรม ร้านเบเกอรี่ บาร์ที่เป็นกลุ่มลูกค้าของตลาดดอกไม้กินได้อยู่เสมอทำให้ต้องสังวัตุดิบจากฟาร์มดอกไม้กินได้เป็นประจำ แต่อย่างไรก็ตามยังมีแรงผลกระทบด้านลบจากอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบในเรื่องของเมล็ดพันธุ์และต้นกล้าดอกไม้กินได้ที่มีผู้ขายน้อยราย ซึ่งอาจเป็นข้อเสียเปรียบต่อธุรกิจในอนาคตได้

### 1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย (Vision, Mission and Goals)

#### 1.3.1 วิสัยทัศน์ (Vission)

Kindai garden มุ่งมั่นจะเป็นฟาร์มออร์แกนิกดอกไม้กินได้อันดับหนึ่งในประเทศไทยโดยมีมาตรฐานรองรับการเกษตรอินทรีย์และคุณภาพสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถรับประทานดอกไม้กินได้ที่มีความปลอดภัยได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

#### 1.3.2 พันธกิจ (Mission)

1.3.2.1 นำเสนอดอกไม้กินได้จากฟาร์มที่มีความหลากหลายชนิดและแปลกใหม่ในการนำมาประกอบอาหารและตกแต่งให้ลูกค้า เพื่อมอบประสบการณ์การใหม่ในการรับประทานอาหารและสร้างมูลค่าบนจานอาหาร

1.3.2.2 นำเสนอกระบวนการทางการเกษตรและการขนส่งให้มีประสิทธิภาพโดยการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อให้ผลผลิตในฟาร์มมีความปลอดภัยและคุณภาพถึงมือลูกค้าทั่วประเทศไทย

1.3.2.3 นำเสนอดอกไม้กินได้และใบไม้กินได้สายพันธุ์ใหม่ให้แก่ลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มร้านค้าได้รู้จักอยู่เสมอ



### 1.3.3 เป้าหมาย (Goals)

1.3.3.1 เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden จะกระตุ้นการรับรู้ ความเข้าใจการรับประทานดอกไม้กินได้ให้แก่ผู้บริโภคและฟาร์มให้เป็นที่รู้จักและสร้างความน่าเชื่อถือ ดังนั้นจึงมีเป้าหมายดังนี้

(1) Kindai garden ได้รับมาตรฐานการเกษตรอินทรีย์จากหน่วยงานภาคการเกษตรของรัฐบาลและเข้าร่วมแข่งขัน งานแสดงสินค้าใน โครงการสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่จัดขึ้นในระดับภูมิภาคและประเทศ เป็นการสร้างเครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์ หาความรู้ด้านเกษตรเพิ่มเติม รวมถึงนำเสนอสินค้าให้ผู้บริโภคที่สนใจสินค้าเกษตรอินทรีย์ได้รู้จักมากยิ่งขึ้น (เบญจมาศ สันต์สวัสดิ์, วีระศักดิ์ สมยานะ, ทิตา สุนทรวิภาตและภัทชนาวรรณ ฉันทรัตนโยธิน, 2564)

(2) มียอดผู้ติดตามบนสื่อโซเชียลมีเดียรวมมากกว่า 10,000 บัญชี (เฉลี่ยจาก Morganic farm วิกิพีเดียที่ดำเนินกิจการ 5 ปี ยอดติดตามบน Instagram ประมาณ 44,800 บัญชี)

(3) มียอดขายดอกไม้กินได้และใบไม้กินได้ 3-4 รายการต่อสัปดาห์ในจังหวัดนครราชสีมา (ผลจากการสัมภาษณ์ร้าน FAV cafe ที่ใช้ดอกไม้กินได้ในการตกแต่งบนขนมเค้กของทางร้านและยังมีร้านค้าเพิ่มอีก 4-5 ร้านที่ใช้ดอกไม้ในการตกแต่งงานขนมหวานอยู่แล้ว)

(4) มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ทั้งทาง Facebook, Instagram, line รวมถึงเครือข่าย Grab และ lineman

1.3.3.2 เป้าหมายระยะกลาง (ปีที่ 2-3) รักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ และเพิ่มสินค้าใหม่ภายในฟาร์มมากขึ้น ดังนั้นจึงมีเป้าหมาย

(1) นำเสนอดอกไม้กินได้และใบไม้กินได้ชนิดใหม่ที่มีลักษณะสวยงามและรสชาติเป็นเอกลักษณ์ให้ลูกค้ามีตัวเลือกสายพันธุ์ของดอกไม้กินได้และใบไม้กินได้เพิ่มมากขึ้นเป็น 10-20 ชนิดในแต่ละฤดูกาล

(2) ฟาร์มดอกไม้กินได้สามารถวางแผนการผลิตดอกไม้กินได้ได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และลดจำนวนการสูญเสียดอกไม้กินได้ระหว่างการผลิตได้

(3) มียอดผู้ติดตามฟาร์มบนสื่อโซเชียลมีเดียมากกว่า 20,000 บัญชี (เฉลี่ยจาก Morganic farm วิกิพีเดียที่ดำเนินกิจการ 5 ปี ยอดติดตามบน Instagram ประมาณ 44,800 บัญชี)

1.3.3.3 เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 4 เป็นต้นไป) รักษาฐานลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้าใหม่ เพิ่มปริมาณการผลิตในการปลูกดอกไม้ ไม้ ไม้กินได้ให้มากขึ้นในปีที่ 4 โดยการ

(1) มียอดกดติดตามฟาร์มผ่านช่องทาง Instagram, Facebook มากกว่า 40,000 บัญชี (อิงจากยอดกดติดตามฟาร์มดอกไม้กินได้ Morganic\_delivery ของ Morganic farm วังน้ำเขียวบน Instagram )

(2) มีหน้าร้านกระจายสินค้าดอกไม้กินได้ในเขตกรุงเทพมหานคร (จากการสำรวจกระจายแบบสอบถามในกลุ่มเบเกอรี่ นักอบขนม ร้านคาเฟ่ที่ใช้ดอกไม้กินได้ และร้านที่ไม่ใช้ดอกไม้กินได้ ใน Facebook และ Twitter พบว่าอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เขตปริมณฑล ประมาณ 52.4% โดยจะเป็นการ)

## 1.4 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT analysis)

การวิเคราะห์สถานการณ์ของฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด คือ ฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก ได้แก่ ฟาร์มสุข, Moganic Farm วังน้ำเขียว, Siri Farm & Flower House, Salad Station และ Plantinary รวมทั้งหมด 5 ฟาร์ม

### 1.4.1 จุดแข็ง (Strengths)

1.4.1.1 พื้นที่ของฟาร์มออร์แกนิกดอกไม้กินได้ตั้งอยู่ไม่ไกลจากอำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมา โดยอยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นร้านอาหาร ร้านขนม คาเฟ่ต่างๆอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงสะดวกต่อการขนส่งไปยังจังหวัดใกล้เคียงต่างๆ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต่อไปในอนาคต ในขณะที่ฟาร์มอื่นๆ ที่ใกล้ร่องลงมา Moganic Farm วังน้ำเขียว จะอยู่ในเขตอำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา

1.4.1.2 มีความหลากหลายของสายพันธุ์ดอกไม้กินได้ทั้งไทยและต่างประเทศตามฤดูกาลตลอดทั้งปี ทั้งดอกไม้กินได้และดอกไม้จากผัก ผลไม้ท้องถิ่น และมีการหมุนเวียนนำเสนอดอกไม้กินได้สายพันธุ์ที่มีรูปปลักษณ์และรสชาติที่แปลกใหม่เหมาะสำหรับตกแต่งหรือเป็นองค์ประกอบในอาหารและขนมให้ลูกค้ารู้จักวัตถุดิบใหม่ๆ อยู่เสมอ เนื่องจากดอกไม้กินที่จำหน่ายอยู่ส่วนใหญ่เป็นดอกไม้กินได้พันธุ์ต่างประเทศและดอกไม้กินได้ของไทยมีรายใหญ่อยู่ 1 ฟาร์มที่จังหวัดสมุทรสาคร

1.4.1.3 ฟาร์มอยู่ใกล้แหล่งจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตรขนาดใหญ่ทำให้สะดวกต่อการหา Supplier ที่หลากหลายและลดราคาต้นทุนค่าขนส่งวัสดุทางการเกษตร



1.4.1.4 สามารถพัฒนาธุรกิจ Kindai garden หรือฟาร์มดอกไม้กินได้ให้ ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์จากสำนักงานมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ (มกท.) เพื่อสร้างมั่นใจในคุณภาพ และความปลอดภัยให้กับลูกค้า ซึ่งปัจจุบันมีคู่แข่งไม่กี่รายที่ได้รับการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ จากบนสัมผัสภายในของฟาร์มความสุข (Matichon tv, 2563) และเพจร้านของ Morganic farm วังน้ำเขียว

### 1.4.2 จุดอ่อน (Weakness)

1.4.2.1 ฐานลูกค้าของฟาร์มมีน้อย เนื่องจากฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden เพิ่งเริ่มธุรกิจจึงยังขาดการรับรู้ของแบรนด์ (Brand awareness) เนื่องจากดอกไม้กินได้ในต่างจังหวัดยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลายเท่ากรุงเทพมหานครฯ ที่มีลูกค้าในกลุ่มโรงแรม ร้านอาหาร ร้านขนมที่นิยมใช้ดอกไม้กินได้มาเป็นองค์ประกอบเสริม

1.4.2.2 ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ทักษะความเชี่ยวชาญในสายพันธุ์ และการปลูกดอกไม้กินได้ เนื่องจากดอกไม้กินได้มีความหลากหลาย แต่ละชนิดมีความแตกต่างกัน กลิ่น รสชาติ ระยะเวลาการออกดอก และการจัดระบบนิเวศภายในสวนให้มีความสมดุลจึงมีเป็นเรื่องยากต่อการดูแลต้นไม้ทั้งหมด

1.4.2.3 ขาดเครือข่ายในการกระจายสินค้าเพื่อให้สามารถส่งสินค้าหรือดอกไม้กินได้ถึงมือลูกค้าในต่างจังหวัดภายใน 1 วัน โดยที่ดอกไม้มีความสมบูรณ์หรือมีความเสียหายน้อยที่สุด เนื่องจากกลีบดอกไม้บอบช้ำได้ง่ายจากแรงกระแทกขณะขนส่ง และเหี่ยวเฉาจากสภาพอากาศได้ ซึ่งส่งผลต่อการขนส่งสินค้าต่อไปในอนาคตหากต้องขนส่งสินค้าในระยะไกลแก่ลูกค้า

### 1.4.3 โอกาส (Opportunities)

1.4.3.1 การเติบโตของธุรกิจการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจขนส่งหลายแบรนด์ร่วมมือกับธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจเข้าตลาดขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจดอกไม้กินได้มีตัวเลือกในการขนส่งสินค้ามากยิ่งขึ้น (ฐานเศรษฐกิจ, 2564)

1.4.3.2 ปัจจุบันดอกไม้กินได้ (edible flower) เริ่มเป็นที่รู้จักในหมู่ลูกค้ามากยิ่งขึ้นผ่าน Social media Platform ต่างๆ ที่มีการนำเสนอดอกไม้ที่สามารถนำไปประกอบอาหารได้ เช่น รายการล้างตู้เย็นของช่อง GoodDayOfficial (Gooddayofficial, 2564) รายการ Behind the sauce ตอนบุกฟาร์มดอกไม้กินได้ ที่แรกในเมืองไทย ใน YouTube (Sauce Channel, 2563) และรูปถ่ายจานอาหาร ขนม ที่นำดอกไม้กินได้มาตกแต่งจนสวยงามน่ารับประทานสามารถเพิ่มคุณค่าให้กับอาหาร

มากขึ้นทั้งด้านรูปลักษณ์การตกแต่ง รสชาติ ประสบการณ์แปลกใหม่ และประโยชน์ต่อสุขภาพจาก ดอกไม้บางชนิด จึงเป็นโอกาสที่จะทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจรับประทานและสนใจนำดอกไม้กินได้มาเป็นองค์ประกอบในอาหารมากยิ่งขึ้น

1.4.3.3 ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทางการเกษตรและการสนับสนุน การเกษตรออร์แกนิกจากภาครัฐที่ทำให้เกษตรกรเข้าถึงข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับการเกษตรได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงมีการจัดกิจกรรมที่ทำให้เกษตรกรสามารถเข้าร่วมเพื่อสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและ โครงการเกษตรที่ภาครัฐหรือสถานที่ศึกษาร่วมมือกันกับเกษตรกรเพื่อพัฒนาการเกษตรภายใน ฟาร์มให้ผลผลิตมีประสิทธิภาพและมาตรฐานรับรอง (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2563)

#### 1.4.4 อุปสรรค (Treats)

1.4.4.1 สภาพอากาศของประเทศไทยโดยส่วนใหญ่เป็นอากาศร้อนชื้นที่ไม่ค่อยเหมาะกับพืชต่างประเทศ ช่วงฤดูฝนมีโอกาสดอกไม้กินได้จะได้รับความเสียหายมากที่สุด จากลมและความชื้นที่ทำให้ดอกไม้บอบช้ำ จึงต้องมีการป้องกันและการดูแลอย่างใกล้ชิดเป็นพิเศษ ทำให้ต้นทุนเพิ่มมากขึ้น และภัยธรรมชาติที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น แมลงศัตรูพืช ภัยแล้ง และน้ำท่วม (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2564)

1.4.4.2 ประเทศไทยยังไม่มีข้อตกลงการเข้าร่วมกลุ่มประเทศ CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) อย่างชัดเจน ซึ่งถ้าหาก ประเทศไทยตัดสินใจในการเข้าร่วมกลุ่ม CPTPP จะส่งผลถึงราคาต้นทุนเมล็ดพันธุ์ที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกฎหมายคุ้มครองเมล็ดพันธุ์พืช (สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์, 2565)

## 1.5 ปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับ (Customer pain and gain)

ตาราง 1.2 แสดงปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่คาดว่าจะลูกค้าจะได้รับ<sup>1</sup>

	ปัญหาของผู้บริโภค (Customer pain)		คุณค่าที่คาดว่าจะลูกค้าจะได้รับ (Customer gain)
	กลุ่มผู้รับประทาน ดอกไม้กินได้	กลุ่มร้านค้าผู้ใช้ ดอกไม้กินได้	
1. ความปลอดภัย ในการรับประทาน	1. กังวลในสารเคมี ที่ตกค้างอยู่ใน ผลิตภัณฑ์ทาง การเกษตร	1. กังวลในสารเคมีที่ ตกค้างอยู่ใน ผลิตภัณฑ์ทาง การเกษตร  2. ดอกไม้กินได้ เกิด การเน่าเสีย บอบช้ำ ระหว่างการขนส่ง	ลูกค้าได้รับประทานดอกไม้ ใบไม้ กินได้ ออร์แกนิกจากฟาร์มที่ไม่มีการใช้สารเคมี รวมถึงมีมาตรฐานการผลิตเพื่อให้สินค้าที่มีคุณภาพตลอด การขนส่งถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็ว
2. ความรู้ความ เข้าใจเกี่ยวกับ ดอกไม้ทานได้	1. ลูกค้ามีความ กังวลในการ รับประทานดอกไม้ กินได้เนื่องจากไม่ เคยลองรับประทาน และไม่รู้จักชนิด ของดอกไม้กินได้  2. ประสบการณ์ ผิดหวังกับรสชาติ ของดอกไม้กินได้	1. ขาดความรู้เข้าใจ ในดอกไม้กินได้ที่ใช้ ตกแต่งลงบนอาหาร และรู้จักดอกไม้กิน ได้ไม่หลากหลาย สายพันธุ์ ทำให้มีการ ใช้ดอกไม้กินได้ ชนิดที่ไม่เหมาะสม กับประเภทอาหาร	มีการแนะนำสายพันธุ์ดอกไม้กินได้ ที่มีในฟาร์ม ด้านของคุณประโยชน์ รสชาติ และแนวทางประกอบอาหาร ด้วยดอกไม้กินได้ที่เหมาะสมให้แก่ ลูกค้าผ่านสื่อโซเชียลมีเดียของฟาร์ม

<sup>1</sup> ข้อมูลจากแบบสอบถามของผู้บริโภคที่ชื่นชอบการทำขนมหวาน คาเฟ่ รวมถึงผู้ประกอบการร้านขนมหวาน เบเกอรี่ คาเฟ่และการ  
สอบถามจากร้านเบเกอรี่ คาเฟ่

จากผลสำรวจพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ผู้บริโภคสนใจเลือกซื้อดอกไม้กินได้เป็นอันดับแรกคือ ความสะอาด ปลอดภัยไร้สารเคมีของดอกไม้กินได้ และผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 3.4 ไม่ชอบดอกไม้กินได้ เนื่องจากไม่รู้ลักษณะของดอกไม้บนจานอาหาร ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 60.9 รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด และมีอีกประมาณร้อยละ 2.9 ไม่ชอบดอกไม้กินได้เพราะมีประสบการณ์ผิดหวังในรสชาติดอกไม้กินได้ นอกจากนี้ข้อมูลจากประสบการณ์การใช้ดอกไม้กินได้ของร้าน WebakeLove ร้านขนมเบเกอรี่ที่ทำขนมเค้กให้กับบุคคลทั่วไปและร้านกาแฟที่ให้ข้อมูลว่าลูกค้าของทางร้าน ไม่ชอบดอกไม้ทางได้เนื่องจากกลิ่นและสีของดอกไม้ไปปนเปื้อนบนครีมห้เสียรสชาติในการทานขนมและทางร้านไม่มั่นใจว่าวิธีการปลูกดอกไม้กินได้ว่ามีสารพิษตกค้างไหม จึงทำการล้างทำความสะอาดซ้ำทำให้ดอกไม้บอบซ้ำ คงสภาพความสดไม่ได้นาน แต่ทางร้านก็ยังมีลูกค้าร้านกาแฟประจำที่ยังขอให้ใช้ดอกไม้กินได้ในการตกแต่งขนม ประมาณ 2 ใน 10 ร้านที่ทำขนมส่งขาย



## บทที่ 2

### แผนการตลาด

#### 2.1 การศึกษาภาพรวมของตลาด

อุตสาหกรรมดอกไม้กินได้เป็นตลาดเฉพาะกลุ่มจึงมีฟาร์มดอกไม้กินได้น้อยเมื่อเทียบกับฟาร์มไม้ดอกไม้ประดับและฟาร์มผักผลไม้อินทรีย์ ปัจจุบันกระแส café hopping สร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องสร้างพิเศษเฉพาะให้กับทางร้าน เช่น การตกแต่งร้าน การคิดค้นเมนูเครื่องดื่ม รูปลักษณ์ของขนมเพื่อเป็นจุดขายดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ (ธนวัฒน์ เพชรพันธ์, 2564) ดอกไม้กินได้จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในสร้างความน่าสนใจบนงานขนมเครื่องดื่มของร้านกาแฟและร้านอาหารหลายๆร้าน เช่น จากการสำรวจในวันที่ 5-8 มีนาคม พ.ศ. 2565 ผ่านเพจร้านกาแฟในจังหวัดนครราชสีมาบน Facebook พบว่ามีร้านเปิดใหม่ในช่วงปลายปีพ.ศ. 2564 อย่าง Sticky willy house ที่นำดอกไม้กินได้มาทำทั้งขนมและเครื่องดื่ม และกาแฟบางร้านก็เริ่มนำดอกไม้กินได้มาตกแต่งขนมต่างจากปีก่อนๆมากขึ้น เช่น vera, slou unique café เป็นต้น และธุรกิจร้านอาหาร Chef table ที่เป็นนิยมในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 เนื่องจากการจองโต๊ะร้านอาหารส่วนตัวที่เชฟจะนำเสนอเมนูอาหารให้ลูกค้าได้รับประทาน (ธนาคารกรุงเทพ, 2564) โดยทางร้านเหล่านี้นิยมใช้ดอกไม้กินได้ในการตกแต่งจานและเป็นองค์ประกอบในอาหาร (MatichonTV, 2563)

#### 2.2 บทวิเคราะห์คู่แข่ง

คู่แข่งของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden จะเป็นฟาร์มที่เพาะปลูกดอกไม้กินได้ไว้สำหรับประกอบและตกแต่งจานอาหารที่กำหนดให้กับร้านอาหาร ร้านขนม และโรงแรม เป็นต้น จึงได้วิเคราะห์คู่แข่งทั้ง 5 ฟาร์ม ได้แก่ ฟาร์มสุข, Moganic Farm วังน้ำเขียว, Siri Farm & Flower House, Salad Station และ Plantinary ที่เป็นฟาร์มจำหน่ายดอกไม้กินได้ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้กับฟาร์ม Kindai garden

ตาราง 2.1 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่ง Kindai garden

ฟาร์ม	ฟาร์มสุข	Morganic farm	Siri Farm & Flower House	Salad Station	Plantinary
กลุ่มลูกค้า	ร้านอาหาร, ร้านขนม โรงแรม (B2B)	ร้านอาหาร, ร้าน ขนม โรงแรม (B2B,B2C)	ร้านอาหาร, ร้านขนม โรงแรม (B2B,B2C)	ร้านอาหาร, ร้าน ขนม (B2B,B2C)	ร้านอาหาร, ร้าน ขนม โรงแรม (B2B,B2C)
สถานที่ตั้ง	สมุทรสาคร	อ.วังน้ำเขียว จ.นครราชสีมา	นครปฐม	กรุงเทพฯ	กรุงเทพฯ
สินค้าที่จำหน่าย*	- ดอกไม้ไทยกินได้ - ดอกไม้สมุนไพร - ใบไม้กินได้	- ดอกไม้กินได้พันธุ์ ต่างประเทศ -เมล็ดพันธุ์ดอกไม้ กินได้ต่างประเทศ	-ดอกไม้กินได้พันธุ์ ต่างประเทศ	- ดอกไม้กินได้ พันธุ์ต่างประเทศ - ผักไฮโดรโปนิค -น้ำสลัด	-ดอกไม้กินได้สาย พันธุ์ต่างประเทศ
ประเภทของดอกไม้	ดอกไม้กินได้ในประเทศไทย และใบไม้กินได้	ดอกไม้กินได้พันธุ์ ต่างประเทศ	ดอกไม้กินได้พันธุ์ ต่างประเทศ	ดอกไม้กินได้ พันธุ์ต่างประเทศ	ดอกไม้กินได้พันธุ์ ต่างประเทศ
ช่องทางโปรโมต	- Facebook: FarmSuk Edible Thai flowers - Instagram: byfarmsuks	-Facebook: Morganic farm วัง น้ำเขียว - Instagram: morganic_delivery	-Facebook: Siri farm & flower house - Instagram: sirifarm_flowerhouse	-Facebook: Salad station hydroponics farm	-Facebook: Plantinary ดอกไม้ กินได้ - Instagram: plantinary



ตาราง 2.1 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่ง Kindai garden (ต่อ)

ฟาร์ม	ฟาร์มสุข	Morganic farm	Siri Farm & Flower House	Salad Station	Plantinary
ราคา (บาท)	- กล่องเล็ก 65 บาท - กล่องใหญ่ 120 บาท	กล่องละ 100, 150 , 200 บาท	1 กล่อง 150 บาท 50-60 กรัม	เริ่มต้นที่กล่องละ 80 บาท	เริ่มต้นที่กล่องละ 90 บาท
ช่องทางการจัด จำหน่าย	Tel: 0933996987 Line shopping: FARMSUK EDIBLE	Tel: 0979183276 Line: morganicdelivery	Tel: 0987846566 Line: Siri Fram Facebook: Siri farm & flower house	Tel: 0869771944	Tel: 0936944621 Line shopping: plantinary Lineman: Plantinary
จุดเด่นของฟาร์ม	มีดอกไม้ไทยกินได้และ สมุนไพรที่หลากหลายและ เจ้าของฟาร์มมีความเชี่ยวชาญ ในวัตถุดิบ รวมทั้งมีชื่อเสียง ในกลุ่มเซฟที่เป็นฟาร์มดอกไม้ กินได้เจ้าแรกในประเทศไทย	จัดส่งทั่วประเทศ ไทย และมีศูนย์กระจายที่กรุงเทพฯ สายพันธุ์ดอกไม้ต่าง ประเทศมีความหลากหลาย		- มีผักสลัดไฮโดรโปนิคจำหน่าย และมีบริการจัดกระเช้าผักสลัด พร้อมน้ำสลัด	มีช่องทางจัดจำหน่ายใน lineman

สำรวจข้อมูลเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2565 ผ่านช่องทางโปรโมทของฟาร์มดอกไม้กินได้แต่ละฟาร์ม



## 2.3 การแบ่งส่วนทางการตลาด และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (STP)

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden จะใช้ STP ในการวิเคราะห์การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting) และตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.3.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)

#### 3.3.1.1 เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

ตาราง 2.2 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม (205 ชุด)

อาชีพ	จำนวนคน (คน)	ร้อยละ
นิสิต/นักศึกษา	55	26.8
พนักงานบริษัทเอกชน	37	18.0
ธุรกิจส่วนตัว	30	14.6
ข้าราชการ	24	11.7
ผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (Café)	13	6.3
นักออกแบบ	14	6.8
ลูกจ้าง	7	3.4
บาร์ISTA	4	2.0
เชฟ	2	1.0
อื่นๆ	19	9.3

#### 3.3.1.2 เกณฑ์ด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค (Behavioral Segmentation)

ตาราง 2.3 ตารางแสดงพฤติกรรมงานอดิเรกของผู้ตอบแบบสอบถาม

พฤติกรรมงานอดิเรก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทำขนมหวาน	64	18.2
ทำเครื่องดื่ม	31	8.8
ถ่ายรูป	66	18.8
ท่องเที่ยวชมอาหารร้านต่างๆ	78	22.2

ตาราง 2.3 ตารางแสดงพฤติกรรมงานอดิเรกของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)



ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายดอกไม้ที่สามารถรับประทานได้หลากหลายชนิดเพื่อให้ลูกค้าไว้ใช้สำหรับการประกอบอาหารและตกแต่งจานอาหารให้มีสีสันสดใส รสชาติน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีดอกไม้กินได้บางชนิด เช่น ดอกไม้กินได้จากผักและดอกไม้กินได้จากสมุนไพรที่มีคุณประโยชน์ด้านสุขภาพ ดังนั้นลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของฟาร์มจึงสามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็นสองกลุ่มได้ดังนี้

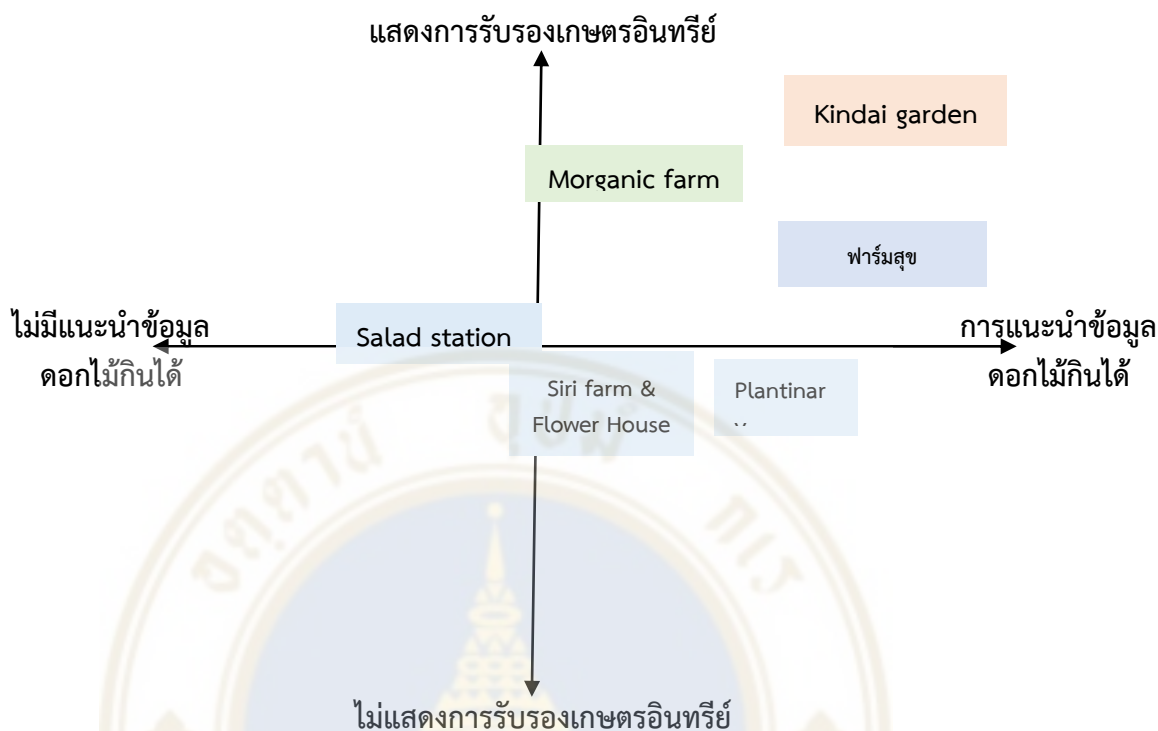
2.3.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก : ผู้ประกอบอาชีพผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (cafe) นักอบขนม และเชฟที่มีงานอดิเรกในการทำขนม เครื่องดื่ม อาหาร

เป้าหมายหลักคือกลุ่มผู้ประกอบอาชีพผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (Café) นักอบขนม และเชฟ ซึ่งเป็นอาชีพที่มีการสร้างสรรค์อาหารคาวและหวานแก่ลูกค้าอยู่เสมอ ดังนั้นจึงมีการใช้วัตถุดิบการทำอาหาร ขนมหวานที่เป็นเมนูของทางร้านไว้ขายพอเพียงต่อลูกค้าเป็นประจำ

2.3.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง : นักศึกษา พนักงานเอกชน ข้าราชการ บาริสต้าและอาชีพอื่นๆ ที่มีงานอดิเรกในการทำขนม เครื่องดื่ม อาหาร

เป้าหมายรองคือผู้มีอาชีพศึกษา พนักงานเอกชน ข้าราชการ บาริสต้า ที่มีความชอบในการทำขนมหวาน เครื่องดื่ม และอาหาร ซึ่งมีโอกาสที่จะมีการใช้ดอกไม้กินได้มาเป็นวัตถุดิบในการทำอาหารและตกแต่งงานในชีวิตประจำวันหรืออาหารมื้อสำคัญ เช่น ช่วงฉลองเทศกาล วันเกิด วันครบรอบของคนในครอบครัว ภายในบ้าน เป็นต้น

### 2.3.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (Positioning)



ภาพ 2.1 การวางตำแหน่งฟาร์มดอกไม้กินได้และคู่แข่ง

การวิเคราะห์ตำแหน่งของฟาร์มดอกไม้กินได้ ในใจลูกค้าจะใช้ Perceptual map เพื่อให้สามารถมองเห็นภาพได้อย่างชัดเจน จากผลแบบสอบถามและสอบถามผู้ประกอบการร้านเบเกอรี่แล้ว กลุ่มผู้บริโภคเลือกซื้อดอกไม้กินได้โดยส่วนใหญ่มาจากรูปลักษณ์ที่สวยงามของดอกไม้กินได้ ทำให้สีสันบนอาหารมีความสวยงามมาก มีเอกลักษณ์มากยิ่งขึ้นเมื่อนำมาตกแต่งบนอาหารและเครื่องดื่ม โดยเฉพาะเค้กที่ตกแต่งแบบเรียบ และผู้บริโภคยังให้ความสำคัญเกี่ยวกับความปลอดภัยไร้สารเคมีของดอกไม้กินได้มาเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อดอกไม้กินได้รวมถึงฟาร์มผู้ผลิตดอกไม้กินได้ ทว่ามีบางส่วนที่ไม่ชื่นชอบดอกไม้กินได้เนื่องจากไม่รู้จักชนิดดอกไม้กินได้บนจานอาหาร ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 60.9 รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด อาจกลายเป็นปัญหาให้ลูกค้าที่ไม่รู้จักชนิดดอกไม้กินได้ได้ไม่หลากหลายและใช้ประโยชน์จากดอกไม้กินได้ไม่เหมาะสม เช่น จากการสอบถามเจ้าของร้านเบเกอรี่ที่เคยใช้ดอกไม้กินได้ที่มีรสชาติแรงหรือกลิ่นรุนแรงตกแต่งบนขนมหวาน ส่งผลต่อรสชาติของขนมหวานและสีของครีมบนขนม เป็นต้น

ดังนั้นแกนตั้งจึงแบ่งเป็นการรับรองเกษตรอินทรีย์ที่ทางฟาร์มจะแสดงมาตรฐานการรับรองจากหน่วยงานรัฐ และข้อมูลการตรวจสอบเกษตรอินทรีย์ของฟาร์มเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้า มั่นใจในความปลอดภัยในการรับประทานดอกไม้กินได้ (จากข้อมูลของ

ฟาร์มส่วนใหญ่ไม่พบการแสดงมาตรฐานการรับรองเกษตรอินทรีย์หรืออยู่ในเครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์อย่างชัดเจน แต่จะบอกที่มาของการปลูกดอกไม้กินได้เป็นแบบไม่ใช่สารเคมีธรรมชาติให้แก่ลูกค้า ส่วนแกนนอนแบ่งการให้ข้อมูลดอกไม้กินได้และแนะนำให้แก่ลูกค้า โดยดูจากการให้บริการลูกค้าของฟาร์มที่ทางหน้าเพจโซเชียลมีเดียของร้านและมีบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้ดอกไม้กินได้ให้แก่ลูกค้าเพิ่มเติมก่อนและหลังการขายสินค้า

## 2.4 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

จากการศึกษาแบบพฤติกรรมและปัจจัยที่ผู้บริโภคคำนึงถึงในการเลือกบริโภคดอกไม้กินได้ของผู้เข้าร่วมทำแบบสอบถามและการให้ข้อมูลเพิ่มเติมของผู้ประกอบการร้านขนมหวาน ทำให้ได้ข้อมูลเพื่อนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ดังต่อไปนี้

### 2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy)



ภาพ 2.2 ตัวอย่างโลโก้ฟาร์ม Kindai garden



ภาพ 2.3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ดอกไม้กินได้ (เกษตรอินเทรนด์, 2564)

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden จะบรรจุดอกไม้กินได้/ใบไม้กินได้ในกล่องพลาสติกปิดสนิท โดยรูปแบบผลิตภัณฑ์จะทั้งการจำหน่ายแบบ 1 กล่องต่อ 1 คำสั่งซื้อ โดยมีทั้งดอกไม้กินได้แบบผสมสายพันธุ์ตามฤดูกาล 150 บาท/กล่อง (ดอกไม้กินได้ 50 กรัม 70-100 ดอก ราคาเฉลี่ยดอกละ 1.5 บาท) และดอกไม้กินได้ตามจำนวนที่ลูกค้าระบุสายพันธุ์ ขนาด จำนวนที่ต้องการ โดยมีราคาแตกต่างกันตามขนาด สายพันธุ์ของดอกไม้กินได้

ส่วนการบริการของร้านค้าจะเป็นแบบการสั่งจองล่วงหน้า 2-3 วัน สำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ หากเป็นการสั่งซื้อดอกไม้กินได้ปริมาณมากและแต่ละชนิดมีปริมาณที่ต้องการแน่นอนสามารถสั่งจองล่วงหน้า 1 สัปดาห์ เพื่อวางแผนในการเก็บเกี่ยว ทำความสะอาด บรรจุดอกไม้กินได้ลงกล่องเพื่อนำส่งให้ลูกค้า รวมถึงมากกว่าหนึ่งเดือนหน้าเป็นดอกไม้นอกฤดูกาลหรืออยู่นอกแผนสายพันธุ์การปลูกของฟาร์ม

ตาราง 2.5 แสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ขนาดกล่อง <sup>2</sup>	ขนาดดอกไม้กินได้	ความจุ (ลิตร)
S : 11.5x17x3.5 cm.	S, M, L, XL	500
M : 11.5x17x4.5 cm.	S, M, L, XL	600
L : 11.5x17x6.5 cm.	S, M, L, XL	750

หมายเหตุ: ขนาดดอกไม้กินได้  
 ไซส์ S : ขนาดเท่าเหรียญสองบาท  
 ไซส์ M : ขนาดเท่าเหรียญห้าบาท  
 ไซส์ L : ขนาดเหรียญสิบบาท  
 ไซส์ XL : ขนาดใหญ่พิเศษ

บรรจุภัณฑ์แบ่งเป็น 3 ขนาด เพื่อให้เหมาะสมกับขนาดและจำนวนของดอกไม้กินได้รวมทั้งลดความแออัดของการบรรจุดอกไม้กินได้ที่ส่งผลต่อการบอบช้ำของผลิตภัณฑ์ และการแบ่งขนาดของดอกไม้และใบไม้กินได้ให้ลูกค้าสามารถมีตัวเลือกขนาดดอกไม้กินได้ที่เหมาะสมและพอดีบนจานอาหารสำหรับตกแต่งได้

#### 2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy)

จากการกระจายแบบสอบถามราคาจากผู้บริโภคสามารถยอมรับได้สูงที่สุด คือ ดอกละ 1-3 บาท ร้อยละ 42.4 และดอกละ 4-6 บาท ร้อยละ 26.6 และดอกละ 7-10 บาท ร้อยละ 22.3 โดยจะตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost plus pricing) เพื่อให้ได้ราคาขายที่เราต้องการ โดยที่อยู่

<sup>2</sup> สืบจากราคากล่องใน Shopee ราคากล่องละ ไม้กิน 3 บาท



ในช่วงราคาที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้ และราคาดอกไม้กินได้ที่มีดอกเป็นพวงจำนวนมากออกดอกตลอดทั้งปีจะมีต้นทุนเฉลี่ยต่อดอกไม้มาก เช่น ดอกเข็มอินเดีย พวงชมพู จะขายในช่วงราคาดอกละ 1 บาท โดยจะขายในปริมาณขั้นต่ำ 1 กล่องขนาด S และหากต้องการดอกไม้เดี่ยวที่มีขนาดใหญ่ขึ้นก็จะมีราคาต้นทุนต่อดอกสูงกว่าดอกไม้พวงและสัดส่วนกำไรจะน้อยลง เช่น ดอกกุหลาบ พืชใบขนาดใหญ่ ตามตารางที่ 2.6 ที่แสดงภาพรวมราคาดอกไม้กินได้ดังนี้

ตาราง 2.6 แสดงภาพรวมราคาดอกไม้กินได้

รายการดอกไม้	ขนาดดอกไม้/กล่อง	ราคา (บาท)
ดอกไม้สายพันธุ์ไทยและต่างประเทศ เช่น เดซี่ ดอกหางนกยูง ดอกมะลิ ดอกเข็ม ดอกผีเสื้อ	กล่อง S (ประมาณ 20 ดอก)	ดอกละ 1-2 บาท
	กล่อง M (ประมาณ 20-30 ดอก)	
	กล่อง L (ประมาณ 20 ขึ้นไป)	
ใบไม้กินได้ เช่น ใบเมเปิ้ล แวนแคว	ไซส์ S	ใบละ 1
	ไซส์ M	ใบละ 2
	ไซส์ X	ใบละ 3
	ไซส์ XL	ใบละ 5
กุหลาบมอญ กุหลาบอาโออิ กุหลาบหลุยส์ฟิลิปเป	ดอกกุหลาบสำหรับใช้เฉพาะกิลบ (สภาพดอกไม้สวย)	ดอกละ 1 บาท
	ดอกสมบูรณ์	ดอกละ 3 บาท

ด้านการขนส่ง มี 3 รูปแบบ ดังนี้

1. การขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิอย่างบริษัทขนส่ง inter express logistics (มีสาขาในจังหวัดนครราชสีมา) ที่มีสาขากระจายทั่วทุกจังหวัดในประเทศไทย ราคาขนส่งข้ามภูมิภาคเริ่มต้น 240 บาท จนถึง 300 บาท ราคาขนส่งภายในภูมิภาคเดียวกัน ราคา 180-210 บาท<sup>3</sup>

2. การขนส่งแบบธรรมดาจะสามารถภายในอำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมา จะมีราคาไม่เกิน 100 บาท/การขนส่ง (คำนวณจากการที่รถใช้น้ำมัน 20 กม/ลิตร ระยะทางไปกลับประมาณ 50 กม.ราคาน้ำมันดีเซล บริษัท shell ลิตรละ 35 บาท วันที่ 24 มิ.ย 2565 เสียค่าน้ำมัน 87 บาท จากเว็บไซต์: <https://app.memo8.com/gas-oil-calculator/>)

3. การขนส่งต่างจังหวัดแบบไม่ควบคุมอุณหภูมิ จะใช้เจลเย็นในการถนอมดอกไม้กินได้ระหว่างการขนส่ง ems ค่าขนส่ง 100 บาท (ราคาเจลเย็น 2-4 บาท อัตราบริการขนส่งแบบด่วนพิเศษ EMS 1 กิโลกรัม 67 บาท กล่อง A ขนาด 14x20x6 ราคา 3 บาท<sup>4</sup>) เพื่อเป็นตัวเลือกให้ลูกค้าสามารถช่องทางการขนส่งได้หลายหลากมากยิ่งขึ้นและอยู่ในราคาที่สามารถยอมรับได้ (ราคาค่าส่งสูงสุดที่ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถยอมรับได้ คือ 0-50 บาท ร้อยละ 41.8, 51-100 บาท ร้อยละ 35.3 และ 101-150 บาท ร้อยละ 9.8)

ตาราง 2.7 แสดงราคาขนส่งสินค้ารูปแบบต่างๆ

รูปแบบการจัดส่ง	ราคา (บาท)
ขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ ต่างภูมิภาค	240-300
ขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ ต่างจังหวัดในภูมิภาค	180-210
ขนส่งธรรมดาแบบด่วนพิเศษ (EMS)	100-150
จัดส่งเอง (ภายในอำเภอเมือง จ.นครราชสีมา)	100

#### 2.4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place strategy)

จากการสำรวจช่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มดอกไม้กินได้จะใช้ช่องทางออนไลน์ผ่าน Facebook, Instagram, Line หรือเบอร์โทรศัพท์ที่ต้องสั่งจองล่วงหน้า 2-3 วันสำหรับดอกไม้ที่ออกดอกตามฤดูกาลและล่วงหน้าเป็นเดือนสำหรับดอกไม้ที่มีจำนวนรอบดอกนานและมีจำนวนน้อย ใช้ระยะเวลาการจัดสินค้า 2 วัน ก่อนส่งบริษัทขนส่งสำหรับต่างจังหวัด โดยวันแรกจะรับออเดอร์ วันที่สองสำหรับตัดดอกไม้และเตรียมจัดส่งให้แก่ลูกค้ารวมถึงจัดส่งให้แก่ลูกค้าในบริเวณ

<sup>3</sup> ราคาบนเพจ Facebook ของ inter express logistics

<sup>4</sup> ราคาเฉลี่ยจากร้านค้า 3 ร้านใน Shoppe

ใกล้เคียงกับฟาร์ม ส่วนดอกไม้ไม่สามารถออกดอกตลอดได้ทั้งปีและจัดส่งภายในตัวอำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา สามารถส่งล่วงหน้าได้ 2 วัน โดยวันแรกรับออเดอร์ วันที่ 2 ตัดดอกไม้พร้อมส่งจำหน่ายในวันเดียวกัน หรือมารับที่สวนดอกไม้กินได้ได้

ดังนั้นช่องทางการจัดจำหน่ายของฟาร์มดอกไม้กินได้จะเป็นช่องทางออนไลน์ มีทั้งหมด 3 ช่องทาง คือ แอปพลิเคชัน Line, Facebook, Instagram สำหรับ B2B และ B2C ในด้านการส่งสินค้า ทางฟาร์มดอกไม้กินได้สามารถให้บริการส่งได้เอง โดยจำกัดพื้นที่ภายในอำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมาแบบไม่ควบคุมอุณหภูมิ 100 บาทต่อคำสั่งซื้อ หากระยะทางไกลจะเป็นการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ เช่น ต่างอำเภอ ในจังหวัดนครราชสีมา กรณีข้ามจังหวัดและภูมิภาค เป็นต้น

#### 2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy)

##### 2.4.4.1 ทำให้ดอกไม้กินได้เป็นที่รู้จักหลากหลายสายพันธุ์

เนื่องจากผลของแบบสอบถามมีผู้บริโภคบางส่วนที่ไม่ชื่นชอบ เนื่องจากไม่รู้จักรสชาติดอกไม้กินได้บนจานอาหาร ร้อยละ 3.4 ไม่ชอบเพราะไม่เคยรับประทาน ร้อยละ 4.2 รวมถึงไม่ชอบ เพราะผิดหวังในรสชาติดอกไม้กินได้ ร้อยละ 2.9 และมีผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 60.9 รู้จักรสชาติดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด ทำให้ทราบปัญหาที่ลูกค้าไม่รู้จักรสชาติดอกไม้กินได้กลายเป็นข้อกังวลที่ลูกค้าไม่ชอบดอกไม้กินได้ ผู้จัดการฟาร์มจะสร้าง content นำเสนอชนิดสายพันธุ์ของดอกไม้กินได้สรรพคุณ รสชาติและวิธีการทำอาหาร ตกแต่งจานอาหารจากดอกไม้กินได้ให้ผู้บริโภครู้จักผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย เช่น Instagram, Facebook ของฟาร์ม (Facebook, Instagram ผู้ตอบแบบสอบถามใช้มากเป็นอันดับ 1 และ 3 ตามลำดับ) โดยการโพสรูปและคลิปวิดีโอตัดต่อสั้นๆ เช่น คลิปตกแต่งขนมจากดอกไม้กินได้ คลิปรีวิวรสชาติดอกไม้กินได้ พาชมสวนเพื่อดูกระบวนการผลิตเพื่อให้เห็นถึงความปลอดภัยในการบริโภค เป็นต้น ในช่วงเวลา 18.00-21.00 น. ที่มีผู้ใช้สื่อโซเชียลมีเดียมากที่สุด รองลงมาคือเวลา 22.00-23.00 น. จากแบบสอบถาม ให้คำแนะนำเกี่ยวกับดอกไม้ทานแก่ลูกค้าที่เข้ามาสอบถามและเพิ่งใช้บริการเป็นครั้งแรก และรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าหลังการให้บริการเพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงและทราบความต้องการของลูกค้าสำหรับวางแผนทางการตลาดต่อไปในอนาคต แล้วมีการออกบูธแนะนำสินค้าดอกไม้กินได้อร์แกนิกให้ผู้บริโภคที่ชื่นชอบการทำอาหารขนม และรับประทานอาหารวัตถุดิบอร์แกนิกได้รู้จักสินค้าและฟาร์ม Kindai garden เช่น บูธขายสินค้าที่ Terminal 21 Korat, งานแสดงและจำหน่ายสินค้าเกษตรปลอดภัยโดยสำนักงานพาณิชย์

จังหวัดนครราชสีมา<sup>5</sup> (สำนักข่าวกรมประชาสัมพันธ์, 2564) และงานแสดงสินค้านานาชาติ อุปกรณ์เครื่องใช้ วัตถุดิบอาหารและเครื่องคั่วสำหรับธุรกิจอาหาร Food Service และ โรงแรม โดย Thailand Retail, Food & Hospitality Service<sup>6</sup> (<https://www.trafs.net/th/>)

#### 2.4.4.2 การส่งเสริมการขาย

จากแบบสอบถามที่เสนอการกิจกรรมส่งเสริมการขายให้ผู้ตอบแบบสอบถามและให้น้ำหนักคะแนนกิจกรรมที่ลูกค้าสนใจพบว่า กิจกรรมทดลองสินค้าที่ฟาร์มดอกไม้กินได้มีการส่งสินค้าใหม่หรือทดสอบปลูกดอกไม้กินได้ให้กับร้านค้า เบเกอรี่ได้ทดลองใช้ก่อน เช่น ส่งดอกไม้กินได้ที่ปลูกขึ้นใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ตกแต่งในช่วงแรก ได้รับคะแนนมากที่สุด ส่วนกิจกรรมดอกไม้กล่อ่งสุ่มที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับ 2 จากข้อมูลแบบสอบถามทางฟาร์มได้ปรับเป็นสินค้าดอกไม้กินแบบผสมสายพันธุ์ตามฤดูกาลที่ราคา 150 บาทต่อ 1 กล่อ่ง และกิจกรรมสุดท้ายคือการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในเทศกาลต่างๆ

ดังนั้นทางฟาร์มจะเลือกกิจกรรมทดลองสินค้าให้กับลูกค้าในช่วงปีแรกของการดำเนินการและช่วงที่มีสินค้าดอกไม้สายพันธุ์ใหม่ให้ลูกค้าทดลองใช้ก่อนเพื่อเป็นการเสนอสินค้าเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงข้อดีของการใช้ดอกไม้กินได้และเป็นการขยายฐานลูกค้าที่ยังไม่เคยลองใช้ดอกไม้กินได้ โดยผู้จัดการฟาร์มจะดำเนินการเลือกร้านคาเฟ่ ร้านเบเกอรี่ ร้านอาหารที่กำลังใช้ดอกไม้กินได้ในสินค้าของร้าน เคยใช้ดอกไม้กินได้และไม่เคยใช้ดอกไม้กินได้ แล้วจึงทำการติดต่อร้านเสนอสินค้าให้ทดลองพร้อมสอบถามความคิดเห็นหลังใช้ดอกไม้กินได้เพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าและบริการ รวมทั้งเสนอบริการขายสินค้าเป็นวัตถุดิบให้กับทางร้านในระยะยาวหากลูกค้ามีแนวโน้มพึงพอใจกับการใช้ดอกไม้กินได้

ส่วนกิจกรรมจัดโปรโมชันลดราคา 5-10% ในการสั่งซื้อดอกไม้กินได้ในช่วงเทศกาลสำคัญ ผู้จัดการฟาร์มจะประกาศผ่านเพจ Facebook ของฟาร์มและ Line เพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าก่อนวันเทศกาล 1 สัปดาห์ ได้แก่ วันปีใหม่ วันวาเลนไทน์ วันสงกรานต์ วันคริสต์มาส ส่วนลดกิจกรรม 11.11 วันครบรอบจัดตั้งธุรกิจของฟาร์มดอกไม้กินได้ เป็นต้น

ค้นหาร้านค้ากระจายสินค้าเพื่อเป็นจุดกระจายสินค้าออฟไลน์ให้กับฟาร์มดอกไม้กินได้ จึงติดต่อร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าวัตถุดิบเบเกอรี่ ร้านผักผลไม้ออร์แกนิก สินค้าออร์แกนิกกลุ่มลูกค้าจะไปซื้อสินค้า โดยการลองฝากขายเพื่อทดลองดูยอดขายสินค้าและหาพื้นที่ที่มีลูกค้าสนใจดอกไม้กินได้เป็นจำนวนมากก่อนจะวางขายสินค้าในระยะยาวและเป็นจุดช่วยกระจาย

<sup>5</sup> ในงานมีกิจกรรมจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเกษตรและการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ณ ห้างสรรพสินค้าของจังหวัดในกลุ่มชุมชนที่เวียดนามสถานที่จัดในแต่ละปี

<sup>6</sup> ผู้ติดตามเพจ Thailand Retail, Food & Hospitality Service 74,188 คน

สินค้าในอนาคต เช่น Lemon farm (ร้านขายสินค้าขายสินค้าผลิตภัณฑ์ปลอดภัยจากสารเคมี สนับสนุนเกษตรกรชาวบ้านที่ปลูกสินค้าปลอดเคมี โดยทางเว็บไซต์ของร้าน Lemon farm มีช่องทางการติดต่อเสนอสินค้าและรายละเอียดสินค้าให้กับทางร้าน Lemon farm ได้เลย) Organic supply (ร้านออร์แกนิกที่มีจุดเด่นที่มีทั้งซื้อผลิตภัณฑ์สินค้าออร์แกนิกและมุมบาร์ที่สามารถให้ลูกค้าสั่งอาหารและเครื่องดื่มแบบสดใหม่ได้จากวัตถุดิบธรรมชาติ<sup>7</sup> ในพื้นที่จังหวัดกรุงเทพมหานครตามเป้าหมายการตลาดปีที่ 2-5

## 2.5 เป้าหมายทางการตลาด

### 2.5.1 เป้าหมายระยะสั้น

ช่วงปีที่ 1 ต้องการให้ผู้บริโภครู้จักดอกไม้กินได้และมีการนำไปใช้บริโภคมากยิ่งขึ้น รวมถึงสร้างความน่าเชื่อถือของฟาร์ม

2.5.1.1 Kindai garden ได้รับมาตรฐานการเกษตรอินทรีย์จากหน่วยงานภาคการเกษตรของรัฐบาลและเข้าร่วมแข่งขัน งานแสดงสินค้าในโครงการสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่จัดขึ้นในระดับภูมิภาคและประเทศ เป็นการสร้างเครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์ หากความรู้ด้านเกษตรเพิ่มเติม รวมถึงนำเสนอสินค้าให้ผู้บริโภคที่สนใจสินค้าเกษตรอินทรีย์ได้รู้จักมากยิ่งขึ้น (เบญจมาศ สันต์สวัสดิ์, วีระศักดิ์ สมยานะ, ทิศา สุนทรวิภาตและภัทชนาวรรณ ฉันทรัตน โยธิน, 2564)

2.5.1.2 มียอดผู้ติดตามบนสื่อโซเชียลมีเดียรวมมากกว่า 10,000 บัญชี (เฉลี่ยจาก Morganic farm ใช้น้ำเขียวที่ดำเนินกิจการ 5 ปี ยอดติดตามบน Instagram ประมาณ 44,800 บัญชี)

### 2.5.2 เป้าหมายระยะกลาง

ช่วงปีที่ 2-4 รักษาฐานลูกค้าเดิม และเพิ่มสินค้าใหม่ภายในฟาร์มมากขึ้น ดังนั้นจึงมีเป้าหมาย

2.5.2.1 มีช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ทั้งทาง Facebook, Instagram และ line รวมถึงออฟไลน์จากร้านค้าขายวัตถุดิบเบเกอรี่และร้านจำหน่ายสินค้าออร์แกนิก

<sup>7</sup> อ้างอิงข้อมูลร้านสินค้าออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ (49 September, 2562)



2.5.2.2 นำเสนอดอกไม้ ไม้ ไม้กินได้ชนิดใหม่ที่มีรูปลักษณะสวยงามและรสชาติเป็นเอกลักษณ์ให้ลูกค้ามีตัวเลือกสายพันธุ์ของดอกไม้กินได้และไม้กินได้เพิ่มมากขึ้นเป็น 10-20 ชนิดในแต่ละฤดูกาล

### 2.5.3 เป้าหมายระยะยาว

ช่วงปีที่ 5 เป็นต้นไป รักษาฐานลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้าใหม่ เพิ่มปริมาณการผลิตในการปลูกดอกไม้ ไม้ ไม้กินได้ให้มากขึ้นในปีที่ 5 โดยการ

2.5.3.1 มียอดกดติดตามฟาร์มผ่านช่องทาง Instagram, Facebook, tiktok มากกว่า 40,000 บัญชี (อิงจากยอดกดติดตามฟาร์มดอกไม้กินได้ Morganic\_delivery ของ Morganic farm ฝั่งน้ำเขียวบน Instagram )

2.5.3.2 มีร้านขายสินค้าดอกไม้กินได้จากทางฟาร์มในเขตกรุงเทพมหานคร หรือปริมณฑล (จากการสำรวจกระจายแบบสอบถามในกลุ่มเบเกอรี่ นักอบขนม ร้านคาเฟ่ที่ใช้ดอกไม้กินได้ และร้านที่ไม่ใช้ดอกไม้กินได้ ใน Facebook และ Twitter พบว่าอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เขตปริมณฑลประมาณ 52.4 %)



## 2.6 แผนการดำเนินการส่งเสริมทางการตลาดและงบประมาณ

ตาราง 2.8 แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 1

กิจกรรม	งบประมาณ (บาท)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>กลยุทธ์ด้านสินค้า</b>													
มาตรฐานเกษตรอินทรีย์	30,750 <sup>8</sup>												
<b>กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมตลาด</b>													
สร้าง Facebook, line, Instagram ของฟาร์ม ดอกไม้กินได้	-												
สร้าง Content แนะนำ ดอกไม้กินได้และการเป็น ฟาร์มเกษตรอินทรีย์ <sup>4</sup>	-												
ส่งดอกไม้กินได้ให้ลูกค้า ทดลองใช้	27,000 <sup>10</sup>												
ส่วนลดดอกไม้กินได้	24,750 <sup>11</sup>												
ทดลองหาช่องทางขาย สินค้าออนไลน์	18,000 <sup>12</sup>												
โปรโมจเพจ Facebook เข้าถึง 2.3K-6.6K ต่อวัน	115,200												
<b>รวมเงินต่อปี</b>		<b>215,700</b>											

<sup>8</sup> ค่าธรรมเนียมสมัครครั้งแรก 15,000 บาท ค่าธรรมเนียมสมัครตรวจรับรองผลิตภัณฑ์ 500 บาท ค่าธรรมเนียมตรวจเอกสาร 3,750 บาท ค่าธรรมเนียมตรวจสถานที่ประกอบการ 7,500 บาท ค่าธรรมเนียมเดินทางเพื่อการตรวจ 4,000 บาท รวมทั้งหมด 30,750 (ACT organic)

<sup>9</sup> รวมกับเงินเดือนของผู้จัดการที่ดูแลและสร้างเพจของฟาร์มดอกไม้กินได้

<sup>10</sup> ทดลองใช้ดอกไม้กินได้ไม่เกิน 15 ท่านต่อเดือน กล่องละ 100 บาท และค่าเดินทาง จำนวน 12 เดือน

<sup>11</sup> มีส่วนลด 20 % ยอดรายการเกิน 10 กล่อง 15 คนแรก และลด 5% ยอดรายการเกิน 5 กล่อง 20 คนแรก เมื่อสั่งซื้อเกิน 1,500 บาท

<sup>12</sup> ทดลองฝากวางขายกับร้านค้าวัตถุดิบเบเกอรี่ ค่าเดินทาง 1,000 บาท ภายในจังหวัดและจังหวัดข้างเคียง ค่าสินค้าและฝากวาง จำนวน 10 กล่อง 2-3 ร้านต่อครั้ง 6 ครั้งต่อปี

ตาราง 2.9 แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 2-4

กิจกรรม	งบประมาณ (บาท)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>กลยุทธ์ด้านสินค้า</b>													
มาตรฐานเกษตรอินทรีย์	1,250 <sup>13</sup>												
ดอกไม้กินได้สายพันธุ์ใหม่	12,000 <sup>14</sup>												
<b>กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมตลาด</b>													
สร้าง Content แนะนำดอกไม้กินได้และการเป็นฟาร์มเกษตรอินทรีย์ <sup>4</sup>	-												
ส่งดอกไม้กินได้ให้ลูกค้าทดลองใช้	27,000 <sup>15</sup>												
ส่วนลดดอกไม้กินได้ช่วงเทศกาล	24,750 <sup>16</sup>												
ทดลองหาช่องทางขายสินค้าออฟไลน์	18,000 <sup>17</sup>												
ออกบูชงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และเกษตรอินทรีย์	50,000 <sup>18</sup>												
โปรโมจเพจ Facebook เข้าถึง 2.3K-6.6K ต่อวัน	115,200												
<b>รวมเงินต่อปี</b>		<b>248,200</b>											

<sup>13</sup> ค่าธรรมเนียมประจำปี<sup>14</sup> ทดลองปลูกดอกไม้กินได้สายพันธุ์ที่ลูกค้าต้องการหรือสายพันธุ์ใหม่ที่เจ้าของฟาร์มเลือกมาเป็นสินค้าใหม่ เดือนละไม่เกิน 1,000 บาท<sup>15</sup> ทดลองใช้ดอกไม้กินได้ไม่เกิน 15 ท่านต่อเดือน กล่องละ 100 บาท และค่าเดินทาง จำนวน 12 เดือน<sup>16</sup> มีส่วนลด 20 % ยอดรายการเกิน 10 กล่อง 15 คนแรก และลด 5% ยอดรายการเกิน 5 กล่อง 20 คนแรก เมื่อสั่งซื้อเกิน 1,500 บาท<sup>17</sup> ทดลองฝากวางขายกับร้านค้าวัตถุดิบเบเกอรี่ ค่าเดินทาง 1,000 บาท ภายในจังหวัดและจังหวัดข้างเคียง ค่าสินค้าและฝากวาง จำนวน 10 กล่อง 2-3 ร้านต่อครั้ง 6 ครั้งต่อปี<sup>18</sup> ค่าออกบูช 30,000 บาท สอบถามจาก Thailand retail, Food & Hospitality services ค่าเดินทาง 4,000 บาท ค่าที่พักและอาหาร 5,000 บาท ค่าสินค้าและตกแต่งบูช 11,000 บาท

ตาราง 2.10 แผนกลยุทธ์การตลาดจำแนกรายเดือนในปีที่ 5

กิจกรรม	งบประมาณ (บาท)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>กลยุทธ์ด้านสินค้า</b>													
มาตรฐานเกษตรอินทรีย์	1,250 <sup>19</sup>												
ดอกไม้กินได้สายพันธุ์ใหม่	12,000 <sup>20</sup>												
<b>กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมตลาด</b>													
สร้าง Content แนะนำดอกไม้กินได้และการเป็นฟาร์มเกษตรอินทรีย์ <sup>4</sup>	-												
ส่งดอกไม้กินได้ให้ลูกค้าทดลองใช้	27,000 <sup>21</sup>												
ส่วนลดดอกไม้กินได้ช่วงเทศกาล	24,750 <sup>22</sup>												
ทดลองหาช่องทางขายสินค้าออนไลน์	18,000 <sup>23</sup>												
ออกบูชงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ร้านคาเฟ่ เบเกอรี่ และเกษตรอินทรีย์	50,000												
โปรโมจเพจ Facebook เข้าถึง 2.3K-6.6K ต่อวัน	115,200												
<b>รวมเงินต่อปี</b>		<b>248,200</b>											

<sup>19</sup> ค่าธรรมเนียมประจำปี<sup>20</sup> ทดลองปลูกดอกไม้กินได้สายพันธุ์ที่ลูกค้าต้องการหรือสายพันธุ์ใหม่ที่เจ้าของฟาร์มเลือกมาเป็นสินค้าใหม่ เดือนละไม่เกิน 1,000 บาท<sup>21</sup> ทดลองใช้ดอกไม้กินได้ไม่เกิน 15 ท่านต่อเดือน กล่องละ 100 บาท และค่าเดินทาง จำนวน 12 เดือน<sup>22</sup> มีส่วนลด 20 % ยอดรายการเกิน 10 กล่อง 15 คนแรก และลด 5% ยอดรายการเกิน 5 กล่อง 20 คนแรก เมื่อสั่งซื้อเกิน 1,500 บาท<sup>23</sup> ทดลองฝากวางขายกับร้านค้าวัดดุจิบเบเกอรี่ ค่าเดินทาง 1,000 บาท ภายในจังหวัดและจังหวัดข้างเคียง ค่าสินค้าและฝากวาง จำนวน 10 กล่อง 2-3 ร้านต่อครั้ง 6 ครั้งต่อปี

## 2.7 การประเมินยอดขาย (Sales forecast)

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ประมาณยอดขายโดยอ้างอิงจากรูทกิจคู่แข่งที่มีลูกค้าในกลุ่มโรงแรมและร้านอาหาร และผู้ซื้อรายย่อยทั่วไปในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่มีกำลังการผลิตและยอดขายแตกต่างกัน ดำเนินกิจการมาประมาณ 3-4 ปี มียอดขายประมาณ 1.1 ล้านบาทต่อปี<sup>24</sup> ดังนั้นฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden จึงมีคาดว่ายอดขายดอกไม้กินได้ในปีแรกจะอยู่ที่ 7,694 ก่อ่งต่อปี (ดอกไม้กินได้ 100ดอก/ก่อก) เนื่องจากเพิ่งเริ่มดำเนินกิจการ ยอดขายจึงอยู่ที่ประมาณ 70%<sup>25</sup> ของร้านที่ดำเนินกิจการมากกว่า 3 ปี และจากข้อมูลทุติยภูมิจากการสำรวจกลุ่มเป้าหมายพบว่าราคาดอกไม้กินได้สูงสุดที่ยอมรับได้คือ 1-3 บาท ซึ่งทางฟาร์มดอกไม้กินได้ขายดอกไม้กินคละสายพันธุ์ตามฤดูกาลได้ 1 ก่อก 50 กรัม (70-100 ดอก) ราคา 150 จำนวนดอกไม้สูงสุดที่บรรจุคือ 100 ดอก เฉลี่ยราคาดอกละ 1.50 บาท<sup>26</sup> จึงนำราคานี้มาประเมินยอดขาย และจากการคาดการณ์ของศูนย์กสิกรไทยวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจร้านอาหารปี 2565 ที่ให้บริการเต็มรูปแบบมีการขยายตัว 10-19.5% พื้นฟูจากสถานการณ์โควิด-19 ทางฟาร์มดอกไม้กินได้คาดว่ายอดขายดอกไม้กินได้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ของยอดขายปีก่อนหน้าจากการฟื้นตัวธุรกิจอาหาร

ตาราง 2.11 ประเมินยอดขายผลิตภัณฑ์ดอกไม้กินได้อออร์แกนิกรายปี

รายการสินค้า	ยอดขาย (ก่อก)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ดอกไม้กินได้รวม 1ก่อก ขนาด 50 กรัม	7,694	8,463	9,310	10,241	11,265
ราคาก่อกละ	150 บาท				
รายได้ (บาท)	1,154,100	1,269,510	1,396,446	1,536,107	1,689,717

<sup>24</sup> Siri Farm & Flower House (เกษตรอินทรีย์, 2564) , ฟาร์มสุข (Matichon TV, 2563), ดอกไม้บ้านเรา (สาวบางแค 22, 2565) ซึ่งจำนวนทั้งหมดคำนวณมาจาก ((รายได้ฟาร์ม/วัน)/ราคาดอกก่อกดอกไม้กินได้) โดยแต่ละฟาร์มใส่ดอกไม้ออกก่อกไม่เท่ากัน จึงคำนวณปริมาณดอกไม้โดยเฉลี่ยต่อก่อกแต่ละฟาร์ม ได้ได้ปริมาณยอดขายดอกไม้กินได้ดอก/วัน แล้วมาเฉลี่ยยอดขายดอกไม้ทั้งสามฟาร์มต่อเดือน

<sup>25</sup> ข้อมูลทุติยภูมิจากแบบสอบถามของผู้ดำเนินธุรกิจดอกไม้กินได้ พบว่ายอดขายเฉลี่ยของร้านที่เปิดมา 1-2 ปี จะน้อยกว่าร้านที่เปิดธุรกิจมา 3-4 ปี ประมาณ 30%

<sup>26</sup> ราคาเฉลี่ยของดอกไม้กินได้คละสายพันธุ์และราคาเฉลี่ยของดอกไม้กินได้ทุกสายพันธุ์ที่มีอยู่ในฟาร์ม Kindai garden

## บทที่ 3

### แผนการดำเนินการ

#### 3.1 สถานที่ดำเนินการ

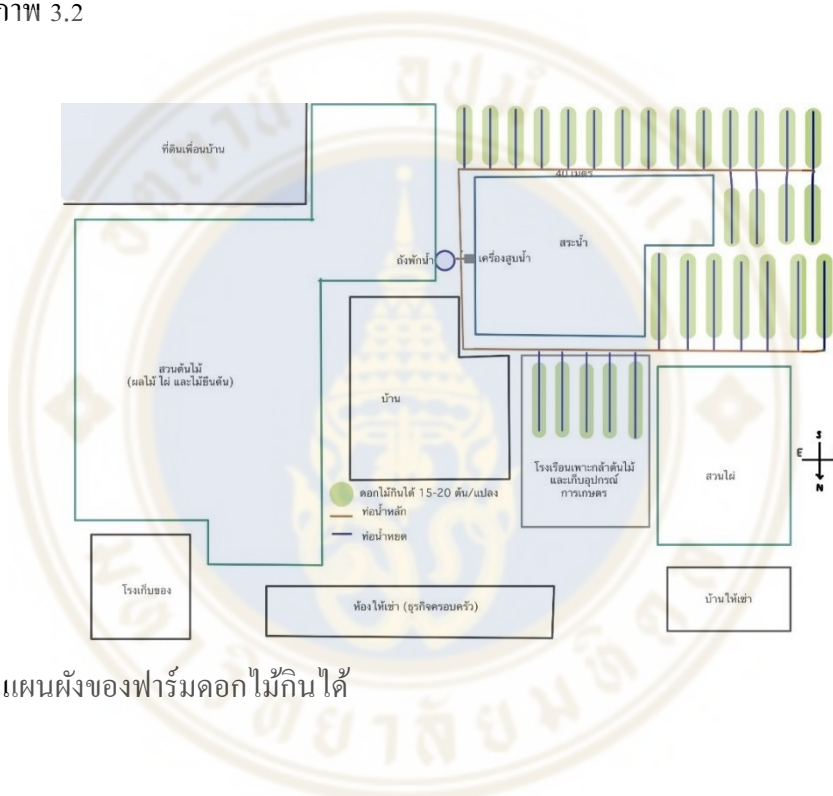
สถานที่ตั้งของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ตั้งอยู่ที่หมู่ 8 ตำบลด่านเกวียน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา ใกล้กับเทศบาลตำบลด่านเกวียนและห่างจากอำเภอเมืองประมาณ 20 กิโลเมตร เนื่องจากเป็นที่ดินส่วนตัว มีแหล่งน้ำสำหรับทำการเกษตรและใกล้กับตลาดขนส่งต้นไม้ที่มีพันธุ์ไม้และวัตถุดิบทางการเกษตรตลาดต้นไม้ฟ้าใสไม่เกิน 5 กิโลเมตร ดังแสดงในภาพ 3.1



ภาพ 3.1 ที่ตั้งของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

### 3.2 แผนผังของฟาร์มดอกไม้อินได้ Kindai garden

พื้นที่ดำเนินกิจกรรมทางการเกษตรจะอยู่ใกล้กับแหล่งน้ำของสวนขนาดประมาณ 2-3 ไร่ โดยคิดค่าเช่าที่ดินในพื้นที่ของเจ้าของธุรกิจ 5,000 บาทต่อเดือน<sup>27</sup> รวมกับห้องเช่าเป็นพื้นที่ส่วนสำนักงาน ฟาร์มจึงมีการแบ่งพื้นที่เป็น 3 ส่วนในการดำเนินงาน ได้แก่ พื้นที่โรงเรือนสำหรับเพาะต้นกล้าและเก็บอุปกรณ์การเกษตรขนาดเล็ก พื้นที่เพาะปลูก และพื้นที่เก็บน้ำ ดังที่แสดงในภาพที่ 3.2 โดยกำลังการเพาะปลูกของฟาร์มมีทั้งหมด 30 แปลง แปลงละ 15-20 ต้น โดยจะสามารถปลูกต้นไม้อินได้ทั้งหมด 450-600 ต้น และสามารถปลูกไม้ยืนต้นรอบบ่อน้ำ พืชเลื้อยบริเวณรั้วได้ ดังที่แสดงในภาพ 3.2



ภาพ 3.2 แผนผังของฟาร์มดอกไม้อินได้

### 3.3 แผนการจัดทะเบียน

#### 3.3.1 การจัดทะเบียนประเภทนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วนจำกัด)

ฟาร์มดอกไม้อินได้มีการลงทุนทั้งหมด 2 บุคคล ในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยผู้จัดทำจะรับหน้าที่เป็นผู้จัดการฟาร์มและมีคนในครอบครัวร่วมลงทุนในส่วนของเงินลงทุนและไม่

<sup>27</sup> อ้างอิงจากราคาเช่าพื้นที่ที่ดินเดียวกันของเจ้าของธุรกิจ



สามารถเข้ามาข้องเกี่ยวกับกิจกรรมในธุรกิจได้ โดยมีค่าธรรมเนียม 1,190 บาท<sup>28</sup> โดยจะยื่นเอกสารผ่าน  
 หน่วยกลุ่มบริการทะเบียนธุรกิจและอำนวยความสะดวกทางการค้า สำนักงานพาณิชย์จังหวัด  
 นครราชสีมา 624/10 ถ.ช้างเผือก ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000

### 3.3.2 การจดทะเบียนพาณิชย์

จดทะเบียนพาณิชย์ ประเภทนิติบุคคล โดยใช้ชื่อ “Kindai garden” และจดทะเบียน  
 ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่เริ่มประกอบธุรกิจ เตรียมเอกสารประกอบการจดทะเบียนและกรอกเอกสาร  
 หนังสือแบบทพ. ค่าธรรมเนียม 50 บาท<sup>29</sup> โดยมีเอกสารดังนี้<sup>30</sup>

- 1) แบบทพ.
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้เป็น  
 หุ่นส่วนทุกคน
- 3) หนังสือหรือสัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคล
- 4) หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และสำเนาทะเบียน  
 บ้านที่แสดงให้เห็นว่าผู้ให้ความยินยอมเป็นเจ้าของบ้าน
- 5) แผนที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่และสถานที่สำคัญประเภทใกล้เคียง

### 3.3.3 จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีการออกแบบสัญลักษณ์ทางการค้าที่ใช้ในการติด  
 ลงบนกล่องบรรจุภัณฑ์ของสินค้าและใช้เป็นหน้ารูปโปรไฟล์ของเพจของฟาร์มดอกไม้กินได้ จึง  
 จำเป็นต้องมีการยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ค่าธรรมเนียม 1,000 บาท<sup>31</sup> โดยใช้เอกสารดังนี้

- 1) ต้นฉบับคำขอจดทะเบียน (แบบ ก.01)
- 2) ภาพเครื่องหมายที่ขอจดทะเบียน ขนาดไม่เกิน 5x5 เซนติเมตร จำนวน  
 1 รูป
- 3) สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน พร้อมกับ  
 รับรองสำเนาถูกต้องให้ครบถ้วน

<sup>28</sup> ค่าการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน 1,000 บาท ใบแสดงการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน 100 บาท การตรวจคำขอจดทะเบียนและเอกสาร  
 ประกอบของห้างหุ้นส่วน 50 บาท การขอหนังสือรับรองข้อความในทะเบียน 40 บาท

<sup>29</sup> การจดทะเบียนพาณิชย์ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

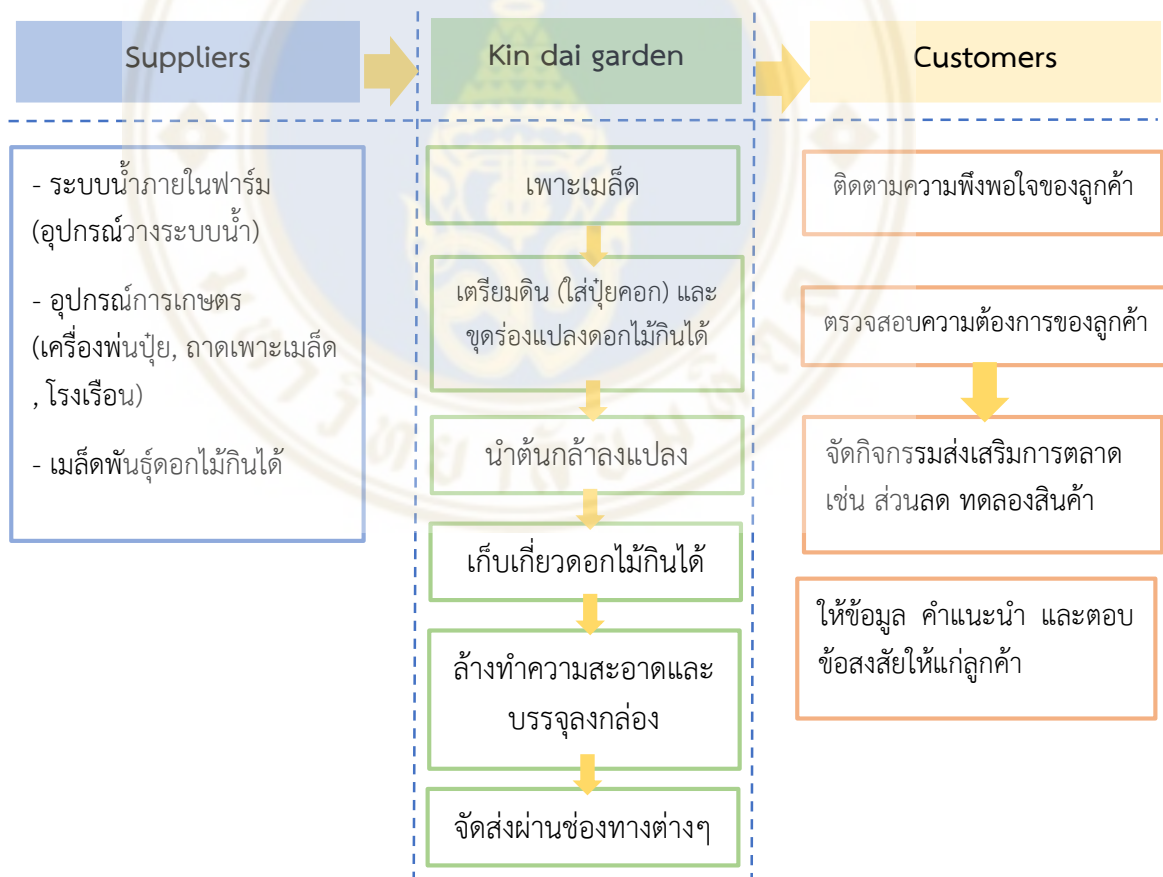
<sup>30</sup> รายละเอียดเอกสารประกอบคำขอการจดทะเบียนพาณิชย์ ของกรมพัฒนาการค้า

<sup>31</sup> กรมทรัพย์สินทางปัญญา สินค้าหรือบริการแต่ละจำพวก 1 ถึง 5 อย่าง อย่างละ 1,000 บาท

โดยจะยื่นคำขอและตรวจสอบประมาณ 6 เดือน รับผิดชอบเรียบร้อยแล้วจึงประกาศโฆษณา 60 วัน ไม่มีใครคัดค้าน 15 วัน เรียกเก็บชำระค่าธรรมเนียม 30 วัน และชำระภายใน 15 วัน จากนั้นจึง รับผิดชอบและออกเลขทะเบียน รวมถึงจัดส่งหนังสือสำคัญไปยังผู้จดทะเบียน

### 3.4 ด้านการดำเนินงานธุรกิจ (Operation Management)

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีรูปแบบธุรกิจเป็นผู้ผลิตดอกไม้กินได้ โดยจะเป็น ผู้ผลิตดอกไม้กินได้ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มร้านอาหาร เบเกอรี่ ร้านอาหารตั้งแต่ กระบวนการจัดหาวัตถุดิบเพาะปลูกและการวางระบบเกษตรกรรม รวมไปถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยว ส่งสินค้าถึงมือลูกค้า และบริการหลังการขาย ซึ่งการดำเนินงานโดยภาพรวมของฟาร์มดอกไม้กินได้ มีดังภาพที่ 3.3



ภาพ 3.3 ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

### 3.4.1 การวางแผนระบบน้ำภายในฟาร์ม Kindai garden

การดำเนินกิจกรรมทางการเกษตรแหล่งน้ำเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ทำให้ผลการผลิตทางการเกษตรมีความอุดมสมบูรณ์ โดยพื้นที่ของฟาร์มมีแหล่งน้ำอยู่ใจกลางและล้อมรอบด้วยแปลงเกษตร ผู้จัดทำออกแบบแผนผังของฟาร์มดอกไม้กินได้และการวางระบบท่อน้ำโดยการเปรียบเทียบประเภทระบบการให้น้ำของฟาร์มดังนี้

ตาราง 3.1 เปรียบเทียบระบบน้ำภายในฟาร์ม<sup>32</sup>

ระบบจำหน่ายน้ำ	ข้อดี	ข้อเสีย
ระบบสปริงเกอร์	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถรดน้ำได้เป็นวงกว้างลดจำนวนหัวสปริงเกอร์ที่ใช้จ่ายน้ำได้</li> <li>- มีตัวเลือกหัวสปริงเกอร์หลากหลายแบบให้เลือก</li> <li>- สามารถฉีดน้ำล้างใบพืชและให้ละอองแก่พืชได้สะดวก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ถ้าใบหมุนเสียจะใช้งานไม่ได้</li> <li>- ล้างเครื่องกรองทุกวัน</li> <li>- สามารถสูญเสียน้ำจากการกระจายเป็นละอองและพื้นดินได้ เป็นเหตุให้มีวัชพืชเกิดขึ้นได้ง่าย</li> <li>- ดอกไม้กินได้อาจเสียหายจากแรงดันน้ำของสปริงเกอร์</li> <li>- ต้องเลือกปั๊มน้ำที่มีกำลังในการส่งน้ำมากกว่า 100 เมตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ul>
ระบบน้ำหยด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้น้ำน้อย เนื่องจากการไหลใกล้รากพืชโดยตรง</li> <li>- ใช้แรงดันน้ำน้อยจึงประหยัดพลังงาน</li> <li>- ประหยัดปุ๋ย เนื่องจากให้น้ำในดินที่ใกล้กับราก ทำให้สามารถผสมปุ๋ยลงในน้ำได้เลย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- น้ำที่ใช้ต้องสะอาดหรือผ่านการกรองเพราะเสี่ยงอุดตันได้ง่าย</li> <li>- ต้องวางแผนพื้นที่การเพาะปลูกเนื่องจากต้องวางท่อหยดน้ำ</li> </ul>

<sup>32</sup> เว็บไซต์คลังเกษตรหัวข้อข้อดีข้อเสียของระบบน้ำมินิสปริงเกอร์-ไมโครสเปรย์-น้ำหยด

ตาราง 3.1 เปรียบเทียบระบบน้ำภายในฟาร์ม (ต่อ)

ระบบจำหน่ายน้ำ	ข้อดี	ข้อเสีย
รดน้ำด้วยสายยาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ควบคุมปริมาณน้ำที่จะรดในแต่ละแปลงได้เลยตามสภาพอากาศหรือความต้องการในแต่ละต้น</li> <li>- ลดค่าใช้จ่ายในการวางท่อระบบน้ำ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้แรงงานในการรดน้ำ ทำให้คำนวณปริมาณน้ำที่ใช้ได้ยาก</li> <li>- สายยางต้องยาวมากพอหรือมีหัวก๊อกน้ำหลายแหล่งในการจ่ายน้ำ และต้องระมัดระวังสายยางพาดผ่านแปลงทับต้นไม้เสียหาย</li> </ul>

ทางผู้จัดทำเลือกระบบการให้น้ำแบบระบบน้ำหัวหยด เนื่องจากสามารถควบคุมปริมาณน้ำได้ ประหยัดน้ำเหมาะกับช่วงหน้าแล้งที่น้ำในบ่อมีโอกาสแห้งขอดได้มากที่สุด อีกทั้งสามารถประหยัดเวลาและแรงงานในการรดน้ำ ให้ปุ๋ยต้นไม้อีกด้วย โดยสามารถใช้ปั้มน้ำขนาดเล็กทำงานจ่ายน้ำผ่านท่อได้โดยตรง (Luckbox ระบบน้ำการเกษตร, 2564) ไม่เกิดการสูญเสียน้ำทำให้เกิดวัชพืชเต็มประสิทธิภาพได้มากที่สุด โดยน้ำในบ่อจะถูกส่งด้วยเครื่องปั้มน้ำและไหลผ่านตัวกรองเกษตร แล้วเจอล้อเปิดปิดระหว่างท่อตรงเข้าสู่แปลงต้นไม้อันและถังเก็บน้ำ ซึ่งถังเก็บน้ำนี้ไว้สำหรับใส่ปุ๋ยน้ำเพื่อให้แรงดันน้ำจากถังไหลเข้าสู่แปลงเกษตรโดยไม่ต้องใช้ปั้มน้ำช่วยเพิ่มแรงดันออกจากถัง

#### 3.4.2 การวางแผนการผลิตดอกไม้กินได้ภายในฟาร์ม Kindai garden

เพื่อให้มีการผลิตดอกไม้กินได้ได้ทุกฤดูและต่อเนื่อง ใช้พื้นที่ที่ได้เต็มประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องมีการวางแผนการเพาะต้นกล้าหลังจากที่มีการปรับปรุงหน้าดิน หมักดินด้วยปุ๋ยคอก และรอพืชเติบโตประมาณ 1 เดือน ดังตารางที่ 3.2

ตาราง 3.2 แผนการดำเนินการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวดอกไม้กินได้

รายชื่อดอกไม้กินได้	ช่วงเก็บเกี่ยวพร้อมจำหน่าย											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. กุหลาบมอญ												
2. กุหลาบอาโออิ												
3. กุหลาบหลุยฟิลิปเป												
4. เก๊กฮวย				/								
5. กระจับปี่	/				/				/			
6. เข็มอินเดีย (สีขาว สีแดง สีชมพู สีม่วง)												
7. คาร์โมนายล์										/		
8. เดซี่ (สีแดง สีม่วง สีขาว)					/				/			/
9. ดอกดาวเรืองมารีเอ็ตต้า (Marietta)						/					/	
10. ดอกดาวเรืองหม้อ						/					/	
11. ดอกบานชื่นมินิ					/		/					/
12. ดอกเล็บมือนาง												
13. ดอกแดนดิไลออน											/	
14. ดอกต้นหอมฝรั่ง (Chives)				/					/			
15. ดอกอโศกน้ำ												
16. ดอกตำลึง					/					/		
17. ดอกบวบ		/			/			/			/	
18. ดอกผีเสื้อ (คละสี คละสายพันธุ์)					/					/		
19. ดอกตาเสือ	/				/				/			
20. ดอกพวงขาว												
21. ดอกพวงชมพู												
22. ดอกมะติ												
23. ดอกคิ้ว					/							
24. ดอกช่อนกลั่น												
25. ดอกรักในสายหมอก				/				/				/

ตาราง 3.2 แผนการดำเนินการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวดอกไม้กินได้ (ต่อ)

รายชื่อดอกไม้กินได้	ช่วงเก็บเกี่ยวพร้อมจำหน่าย											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
26 ไพร่โรสแมรี่					/							
27 ดอกคอร์นฟลาวเวอร์ (Corn flowers)					/							
28 ดอกควีนแอนแลค (Queen ann's lace)									/			
29 ดอกหางนกยูง												
30 ดอกอัญชัน	/											
31 ดอกอุน												
32 ดอกผีเสื้อแสนสวย												
33 ดอกม่วงเทพรัตน์												
34 สวีท มาร์จอ แรม					/							
35 พาสลีย์ (ใบตรงและใบหยิก)					/							
36 แพนซี (ดอกหน้าแมว)					/							
37 ชบาเมเปิ้ล												
38 ชบาโคม												
39 แวนแก้ว												
40 เซอวิล (Chervil)					/							
41 โบราจ (สีขาวสีฟ้า)				/								
42 เวอร์บีน่า					/							
43 ไวโอล่า					/							
44 ใบซอเรล					/							
45 แนสตอร์เตียม (Nasturtium)						/						
46 เฟื่องฟ้า												
47 ซัมเมอร์โทม					/							



จากตารางที่ 3.2 ช่อง (สีเขียว) คือ ช่วงที่สามารถเก็บเกี่ยวดอก และช่อง (/) คือช่วงลงมือเพาะต้นกล้า ส่วนต้นดอกไม้กินได้สายพันธุ์ที่ไม่มีช่อง (/) คือไม่มีระยะเพาะต้นกล้าจะเป็นการลงซื้อต้นมาลงปลูกเลยเพื่อให้ต้นไม้เจริญเติบโตต่อให้ผลผลิตได้เลย ส่วนมากจะเป็นพืชไม้ยืนต้น ไม้พุ่มอายุยาวที่สามารถออกดอกได้ตลอดทั้งปีแต่จำนวนดอกขึ้นอยู่กับการบำรุงและอายุของต้นไม้ ในปีที่ 1 เดือนที่ 1 จะมีต้นไม้ยืนต้น 17 สายพันธุ์ และต้นกล้าที่ลงปลูกบางส่วนไว้เมื่อปีที่ 0 รวมถึงเริ่มเพาะเมล็ดที่สามารถออกดอกในสภาพอากาศร้อน ได้ดังในตารางที่ 3.2 จะมีต้นอัญชัน ตาเสือ กระเจี๊ยบ จนได้ผลผลิตพร้อมจำหน่ายให้ผลผลิตในเดือนที่ 4 โดย ต้นไม้ยืนต้นที่สามารถเก็บเกี่ยวได้เกือบทุกเดือนจะอยู่กับการตัดแต่งกิ่ง เด็ดดอกที่เหี่ยว ให้อุปสรรคฮอร์โมนไข่ไก่เจือจางอยู่เสมอเพื่อกระตุ้นการเกิดยอดดอกใหม่เฉลี่ย 15-30 วัน ขึ้นอยู่กับรอบสายพันธุ์ (อ้างอิงจากกุหลาบอาโออิ หลุยส์ฟิลิปเป้ที่ผู้จัดทำปลูกสามารถออกดอกได้ตลอดทั้งปี แตกยอดได้ไว สามารถให้ดอก 1 ครั้งต่อเดือน เมื่อเทียบกับกุหลาบสายพันธุ์อื่นที่รอบดอกจะช้ากว่า 2 สายพันธุ์นี้) แล้วต่อมาจะเริ่มการเพาะต้นกล้าสำหรับดอกไม้กินได้พันธุ์ใหม่จำนวนมากในเดือนที่ 5 และทยอยเพาะต้นกล้า ลงต้นกล้า เก็บเกี่ยวดอกไม้ตลอดทั้งปีตามตารางที่ 3.2 และตารางที่ 3.3 จะแสดงจำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกในแต่ละชนิด ค่าใช้จ่าย ปริมาณผลผลิต และราคาดอกไม้กินได้แต่ละชนิดทั้งหมด ซึ่งแผนการดำเนินการเพาะปลูกนี้สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคตหากคนพบว่าพืชบางชนิดสามารถปลูกนอกฤดูกาลจากข้อมูลที่ค้นหาหรือปรับเปลี่ยนสายพันธุ์ใหม่ในแต่ละฤดูตามแนวโน้มความต้องการของลูกค้า

ตาราง 3.3 แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อปี (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้)

รายชื่อพันธุ์ไม้ในฟาร์ม	ราคาเมล็ดพันธุ์ต่อเมล็ดหรือต้นกล้า <sup>33</sup>	จำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ในการปลูก	จำนวนผลผลิต (ดอก/ต้น) <sup>34</sup>	จำนวนการออกดอก (ครั้ง/ปี)	จำนวนผลผลิตดอกต่อการเก็บเกี่ยว (จำนวนต้นที่ปลูก*ปริมาณดอก/ต้น)	จำนวนผลผลิต (ดอก/ปี)	จำนวนผลผลิต (ดอก/เดือน)	ราคาดอกกินได้ (Min)	ราคาดอกไม้กินได้ (Max)	ราคาดอกไม้กินได้เฉลี่ย (บาท/ดอก)	รายได้/ปี <sup>35</sup>
1. กุหลาบมอญ	100.00	10	1,000.00	30	12	300	3,600	300	1.00	3.00	2.00	7,200.00
2. กุหลาบอาโออิ	600.00	10	6,000.00	30	12	300	3,600	300	1.00	3.00	2.00	7,200.00
3. กุหลาบหลุยฟิลิปเป	200.00	10	2,000.00	30	12	300	3,600	300	1.00	3.00	2.00	7,200.00
4. เก๊กฮวย	0.30	10	3.00	50	2	500	1,000	83	1.00	1.00	1.00	1,000.00
5. กระจับ	0.06	10	0.60	50	3	500	1,500	125	1.00	2.00	1.50	2,250.00
6. เข็มอินเดีย (สีขาว สีแดง สีชมพู สีม่วง)	80.00	15	1,200.00	500	12	7,500	90,000	7,500	1.00	1.00	1.00	90,000.00
7. คาร์โมมายล์	0.10	20	2.00	50	2	1,000	2,000	167	1.00	2.00	1.50	3,000.00
8. เดซี่ (สีเหลือง สีม่วง สีขาว)	0.20	30	6.00	30	6	900	5,400	450	1.00	1.00	1.00	5,400.00
9. ดอกดาวเรืองมารีเอตตา (Marietta)	0.60	20	12.00	30	4	600	2,400	200	1.00	1.00	1.00	2,400.00
10. ดอกดาวเรืองหม้อ	0.60	20	12.00	30	4	600	2,400	200	1.00	1.00	1.00	2,400.00
11. ดอกบานชื่นมินิ	1.80	20	36.00	30	6	600	3,600	300	1.00	1.00	1.00	3,600.00

<sup>33</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์บนซองบรรจุภัณฑ์ หรือร้านค้า 3 ร้านมาเฉลี่ยราคา

<sup>34</sup> ประมาณจำนวนดอกโดยนับจำนวนดอกบนต้นในรูปภาพ หากเป็นออกดอกเป็นช่อจะนับจำนวนดอกย่อยขนาดเล็ก

<sup>35</sup> รายได้เมื่อขายผลผลิตรอบนี้ทั้งหมดด้วยราคาที่เฉลี่ยจากราคาดอกไม้สูงสุดและน้อยสุด

ตาราง 3.3 แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อปี (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้) (ต่อ)

รายชื่อพันธุ์ไม้ในฟาร์ม	ราคาเมล็ดพันธุ์ต่อเมล็ดหรือต้นกล้า <sup>36</sup>	จำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ในการปลูก	จำนวนผลผลิต (ดอก/ต้น) <sup>37</sup>	จำนวนการออกดอก (ครั้ง/ปี)	จำนวนผลผลิตดอกต่อการเก็บเกี่ยว (จำนวนต้นที่ปลูก*ปริมาณดอก/ต้น)	จำนวนผลผลิต (ดอก/ปี)	จำนวนผลผลิต (ดอก/เดือน)	ราคาดอกกินได้ (Min)	ราคาดอกไม้กินได้ (Max)	ราคาดอกไม้กินได้เฉลี่ย (บาท/ดอก)	รายได้/ปี <sup>38</sup>
12. ดอกเล็บมือนาง	80.00	5	400.00	1,000	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00
13. ดอกแคนดิไลออน	0.20	20	4.00	20	2	400	800	67	2.00	2.00	2.00	1,600.00
14. ดอกต้นหอมฝรั่ง (Chives)	0.03	20	0.60	20	4	400	1,600	133	1.00	1.00	1.00	1,600.00
15. ดอกโศกน้ำ	200.00	5	1,000.00	1,000	3	5,000	15,000	1,250	1.00	1.00	1.00	15,000.00
16. ดอกคำสิง	0.50	10	5.00	50	4	500	2,000	167	1.00	1.00	1.00	2,000.00
17. ดอกบวบ	0.50	10	5.00	50	4	500	2,000	167	1.00	1.00	1.00	2,000.00
18. ดอกผีเสื้อ (กละสี กละสายพันธุ์)	1.05	20	21.00	30	7	600	4,200	350	1.00	1.00	1.00	4,200.00
19. ดอกดาเสือ	0.30	20	6.00	30	6	600	3,600	300	1.00	1.00	1.00	3,600.00
20. ดอกพวงขาว	80.00	10	800.00	500	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00
21. ดอกพวงชมพู	80.00	10	800.00	500	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00

<sup>36</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์บนซองบรรจุภัณฑ์ หรือร้านค้า 3 ร้านมาเฉลี่ยราคา

<sup>37</sup> ประมาณจำนวนดอกโดยนับจำนวนดอกบนต้นในรูปภาพ หากเป็นออกดอกเป็นช่อจะนับจำนวนดอกย่อยขนาดเล็ก

<sup>38</sup> รายได้เมื่อขายผลผลิตรอบนี้ทั้งหมดด้วยราคาที่เฉลี่ยจากราคาดอกไม้สูงสุดและน้อยสุด

ตาราง 3.3 แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อปี (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้) (ต่อ)

รายชื่อพันธุ์ไม้ในฟาร์ม	ราคาเมล็ดพันธุ์ต่อเมล็ดหรือต้นกล้า <sup>39</sup>	จำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ในการปลูก	จำนวนผลผลิต (ดอก/ต้น) <sup>40</sup>	จำนวนการออกดอก (ครั้ง/ปี)	จำนวนผลผลิตดอกต่อการเก็บเกี่ยว (จำนวนต้นที่ปลูก*ปริมาณดอก/ต้น)	จำนวนผลผลิต (ดอก/ปี)	จำนวนผลผลิต (ดอก/เดือน)	ราคาดอกกินได้ (Min)	ราคาดอกไม้กินได้ (Max)	ราคาดอกไม้กินได้เฉลี่ย (บาท/ดอก)	รายได้/ปี <sup>41</sup>
22. ดอกมะลิ	200.00	10	2,000.00	100	7	1,000	7,000	583	1.00	1.00	1.00	7,000.00
23. ดอกดาว	0.01	10	0.05	100	8	1,000	8,000	667	1.00	1.00	1.00	8,000.00
24. ดอกชอนกลีน	50.00	10	500.00	20	12	200	2,400	200	1.00	1.00	1.00	2,400.00
25. ดอกรักในสายหมอก	0.15	20	3.00	20	3	400	1,200	100	1.00	2.00	1.50	1,800.00
26. ดอกคอรีนฟลาวเวอร์ (Corn flowers)	0.16	20	3.20	20	4	400	1,600	133	1.00	2.00	1.50	2,400.00
27. ดอกควีนแอนแลค (Queen ann's lace)	0.70	20	14.00	400	2	8,000	16,000	1,333	2.00	2.00	2.00	32,000.00
28. ดอกหางนกยูง	500.00	5	2,500.00	1,000	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00
29. ดอกอัญชัน	1.05	10	10.50	150	6	1,500	9,000	750	1.00	1.00	1.00	9,000.00
30. ดอกอุณ	300.00	10	3,000.00	300	4	3,000	12,000	1,000	2.00	2.00	2.00	24,000.00
31. ดอกผีเสื้อแสนสวย	250.00	10	2,500.00	500	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00

<sup>39</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์บนซองบรรจุภัณฑ์ หรือร้านค้า 3 ร้านมาเฉลี่ยราคา

<sup>40</sup> ประมาณจำนวนดอกโดยนับจำนวนดอกบนต้นในรูปภาพ หากเป็นออกดอกเป็นช่อจะนับจำนวนดอกย่อยขนาดเล็ก

<sup>41</sup> รายได้เมื่อขายผลผลิตรอบนี้ทั้งหมดด้วยราคาที่เฉลี่ยจากราคาดอกไม้สูงสุดและน้อยสุด

ตาราง 3.3 แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อปี (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้) (ต่อ)

รายชื่อพันธุ์ไม้มาร์เก็ต	ราคาเมล็ดพันธุ์ต่อเมล็ดหรือต้นกล้า <sup>42</sup>	จำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ในการปลูก	จำนวนผลผลิต (ดอก/ต้น) <sup>43</sup>	จำนวนการออกดอก (ครั้ง/ปี)	จำนวนผลผลิตดอกต่อการเก็บเกี่ยว (จำนวนต้นที่ปลูก*ปริมาณดอก/ต้น)	จำนวนผลผลิต (ดอก/ปี)	จำนวนผลผลิต (ดอก/เดือน)	ราคาดอกกินได้ (Min)	ราคาดอกไม้กินได้ (Max)	ราคาดอกไม้กินได้เฉลี่ย (บาท/ดอก)	รายได้/ปี <sup>44</sup>
32. ดอกม่วงเทพรัตน์	150.00	10	1,500.00	500	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00
33. สวีท มาร์จอ แรม	50.00	10	500.00	30	10	300	3,000	250	1.00	5.00	3.00	9,000.00
34. พาสลีย์ (ใบตรงและใบหยิก)	50.00	20	1,000.00	30	10	600	6,000	500	1.00	5.00	3.00	18,000.00
35. แพนซี (ดอกหน้าแมว)	1.50	20	30.00	20	6	400	2,400	200	1.00	1.00	1.00	2,400.00
36. ชบาเมเปิ้ล	200.00	10	2,000.00	300	12	3,000	36,000	3,000	1.00	5.00	3.00	108,000.00
37. ชบาโคม	150.00	10	1,500.00	300	12	3,000	36,000	3,000	1.00	2.00	1.50	54,000.00
38. แวนแก้ว	0.10	10	1.00	30	12	300	3,600	300	1.00	1.00	1.00	3,600.00
39. ไพร์ม โรสแมรี่	50.00	10	500.00	30	10	300	3,000	250	1.00	1.00	1.00	3,000.00
40. เซอวิล (Chervil)	50.00	10	500.00	30	10	300	3,000	250	1.00	1.00	1.00	3,000.00
41. โบราจ (สีขาวและสีฟ้า)	0.60	20	12.00	100	8	2,000	16,000	1,333	1.00	2.00	1.50	24,000.00

<sup>42</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์บนซองบรรจุภัณฑ์ หรือร้านค้า 3 ร้านมาเฉลี่ยราคา

<sup>43</sup> ประมาณจำนวนดอกโดยนับจำนวนดอกบนต้นในรูปภาพ หากเป็นออกดอกเป็นช่อจะนับจำนวนดอกย่อยขนาดเล็ก

<sup>44</sup> รายได้เมื่อขายผลผลิตรอบนี้ทั้งหมดด้วยราคาที่เฉลี่ยจากราคาดอกไม้สูงสุดและน้อยสุด

ตาราง 3.3 แผนการผลิตดอกไม้กินได้ต่อปี (จำนวนต้นที่ปลูก ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ ผลผลิต ราคาดอกไม้กินได้) (ต่อ)

รายชื่อพันธุ์ไม้ในฟาร์ม	ราคาเมล็ดพันธุ์ต่อเมล็ดหรือต้นกล้า <sup>45</sup>	จำนวนต้นดอกไม้กินได้ที่ปลูกต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายเมล็ดพันธุ์ในการปลูก	จำนวนผลผลิต (ดอก/ต้น) <sup>46</sup>	จำนวนการออกดอก (ครั้ง/ปี)	จำนวนผลผลิตดอกต่อกรเก็บเกี่ยว (จำนวนต้นที่ปลูก*ปริมาณดอก/ต้น)	จำนวนผลผลิต (ดอก/ปี)	จำนวนผลผลิต (ดอก/เดือน)	ราคาดอกกินได้ (Min)	ราคาดอกไม้กินได้ (Max)	ราคาดอกไม้กินได้เฉลี่ย (บาท/ดอก)	รายได้/ปี <sup>47</sup>
42. เวอร์บีน่า	0.20	20	4.00	250	6	5,000	30,000	2,500	1.00	2.00	1.50	45,000.00
43. ไวโอล่า	1.00	20	20.00	40	6	800	4,800	400	1.00	2.00	1.50	7,200.00
44. ไบซอเรล	50.00	10	500.00	30	10	300	3,000	250	1.00	5.00	3.00	9,000.00
45. แนสตอร์เตียม (Nasturtium)	1.00	20	20.00	300	7	6,000	42,000	3,500	1.00	2.00	1.50	63,000.00
46. เฟื่องฟ้า	20.00	10	200.00	500	12	5,000	60,000	5,000	1.00	1.00	1.00	60,000.00
47. ชัมเมอร์โทม	50.00	10	500.00	30	10	300	3,000	250	1.00	5.00	3.00	9,000.00
<b>รวม</b>	<b>3,522.71</b>	<b>650</b>	<b>32,799.75</b>	<b>9,190.00</b>	<b>364</b>	<b>94,200</b>	<b>817,300</b>	<b>68,108</b>	<b>50.00</b>	<b>85.00</b>	<b>1.47</b>	<b>1,026,450.00</b>

<sup>45</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์บนซองบรรจุภัณฑ์ หรือร้านค้า 3 ร้านมาเฉลี่ยราคา

<sup>46</sup> ประมาณจำนวนดอกโดยนับจำนวนดอกบนต้นในรูปภาพ หากเป็นออกดอกเป็นช่อจะนับจำนวนดอกย่อยขนาดเล็ก

<sup>47</sup> รายได้เมื่อขายผลผลิตรอบนี้ทั้งหมดด้วยราคาที่เฉลี่ยจากราคาดอกไม้สูงสุดและน้อยสุด



### 3.4.1.3 แผนการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า

เมื่อลูกค้าติดต่อสั่งซื้อดอกไม้กินได้มาแล้วผู้จัดการฟาร์มจะรับและบันทึกออเดอร์ เข้าวันที่ 2 ของคำสั่งซื้อผู้จัดการฟาร์มแล้วลูกจ้างเกษตรจะเริ่มตัดดอกไม้กินได้ในช่วงเช้าวันถัดไปเมื่อพระอาทิตย์ขึ้น (5:30-6:00 น.) เพื่อให้ น้ำค้างระเหยและดอกไม้ไม่เหี่ยวเฉาตัดดอกไม้กินได้ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการและขนาดตามที่ลูกค้าระบุ นำไปล้างทำความสะอาดอย่างเบามือ แต่ดอกไม้บางชนิดมีกลิ่นบางจะไม่ล้าง เนื่องจากป้องกันการชำเสียหาย จะแจ้งให้ลูกค้านำไปล้างก่อนใช้ จัดดอกไม้ใส่กล่อง นำส่งลูกค้าผ่านช่องทางต่างๆที่ระบุในช่องทางการจัดจำหน่าย ในแผนการตลาด ตาราง 2.7

## 3.5 การคัดเลือกผู้จัดจำหน่าย (Supplier)

### 3.5.1 บำส่งน้ำประเภทหอยโข่ง

ตาราง 3.4 เปรียบเทียบผู้จำหน่ายบ่มน้ำ

เกณฑ์การเลือกบริษัทผู้จำหน่ายบ่มส่งน้ำ	บริษัทผู้จัดจำหน่าย <sup>48</sup>		
	TORQUE รุ่น HD-WP-TQ45 กำลัง 0.5 แรงม้า / 370 วัตต์	GIANT KINGKONG PRO รุ่น QB60-A กำลัง 0.5 แรงม้า / 370 วัตต์ สีน้ำเงิน	SMILE รุ่น SM-SCP130 กำลัง 0.5 แรงม้า/370 วัตต์
ช่องทางจำหน่าย	มีเว็บไซต์ของตัวเอง และใน ห้างสรรพสินค้าวัสดุ ก่อสร้าง การเกษตร เช่น ไทวัสดุ	ห้างสรรพสินค้าวัสดุ ก่อสร้าง การเกษตร เช่น ไทวัสดุ โกลบ온เฮ้าส์ Lazada	ห้างสรรพสินค้า วัสดุก่อสร้าง การเกษตร เช่น ไท วัสดุ โกลบอนเฮ้าส์ Lazada
ระยะส่งน้ำสูงสุด	40 เมตร	35 เมตร	20 เมตร
ปริมาณน้ำต่ำสุด-สูงสุด	40 เมตร	35 ลิตร/นาที่	70 ลิตร/นาที่

ตาราง 3.4 เปรียบเทียบผู้จำหน่ายบ่มน้ำ (ต่อ)

<sup>48</sup> รายละเอียดของเครื่องสูบน้ำและราคานำมาจากเว็บไซต์ไทวัสดุ

เกณฑ์การเลือกบริษัท ผู้จำหน่ายปั๊มส่งน้ำ	บริษัทผู้จัดจำหน่าย <sup>49</sup>		
	TORQUE รุ่น HD-WP-TQ45 กำลัง 0.5 แรงม้า / 370 วัตต์	GIANT KINGKONG PRO รุ่น QB60-A กำลัง 0.5 แรงม้า / 370 วัตต์ สีน้ำเงิน	SMILE รุ่น SM-SCP130 กำลัง 0.5 แรงม้า/370 วัตต์
ประเภทการใช้งาน	สำหรับใช้ในงาน ระบบส่งน้ำหรืองาน เกษตรต่างๆ	เกษตรทั่วไป และบ้าน	ใช้ภายในบ้าน งาน ก่อสร้างขนาดเล็ก งานเกษตร มินิ สปริงเกอร์ ร่วมกับ ถังขนาดกลางได้
ระบบป้องกัน	มีระบบป้องกัน มอเตอร์ไหม้ ช่วยตัด การทำงานเมื่อ กระแสไฟเกิน	ไม่มี	มาตรฐานป้องกัน ฝุ่น IP44 มีชุดป้องกัน มอเตอร์ร้อนจัด
ประกันสินค้า	1 ปี	6 เดือน	1 ปี
ราคา	2,790 บาท	1,480 บาท	2,870 บาท

การดำเนินกิจกรรมทางการเกษตรแหล่งน้ำเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ทำให้ผลการผลิตทางการเกษตรมีความอุดมสมบูรณ์ โดยพื้นที่ของฟาร์มมีแหล่งน้ำอยู่ใจกลางและล้อมรอบด้วยแปลงเกษตรดังที่แสดงในภาพที่ 3.2 แผนผังฟาร์มดอกไม้กินได้ และเพื่อให้สอดคล้องกับระบบการจ่ายน้ำที่ออกไว้ ปั๊มน้ำที่ต้องการจะต้องมีปริมาณการจ่ายน้ำมาก แรงดันไม่ต้องสูงมากเนื่องจากเลือกใช้ระบบน้ำหยด พื้นราบ ดังนั้นการทำงานของปั๊มน้ำจึงเป็นการจ่ายน้ำจากบ่อเข้าสู่แปลงเกษตรและถึงพักเท่านั้น ทางฟาร์มจึงเลือก SMILE รุ่น SM-SCP130 กำลัง 0.5 แรงม้า/370 วัตต์ ที่มีปริมาณการจ่ายน้ำมากที่สุด ประกันสินค้า 1 ปี มีระบบป้องกันมอเตอร์ร้อนจัดและมาตรฐานป้องกันฝุ่น IP44 คือ ค่าแสดงการป้องกันของกล่อง แผงไฟฟ้าหรืออุปกรณ์ไฟฟ้า ที่มีขนาดใหญ่กว่า 1 มม. ป้องกันน้ำได้รอบทุกทิศทาง

### 3.5.2 แหล่งจำหน่ายวัสดุทางการเกษตร เช่น ดิน ปุ๋ย เป็นต้น

<sup>49</sup> รายละเอียดของเครื่องสูบน้ำและราคานำมาจากเว็บไซต์ไต้หวัน

ตาราง 3.5 เปรียบเทียบผู้จำหน่ายวัสดุทางการเกษตร

เกณฑ์ในการเลือกแหล่งจำหน่ายวัสดุทางการเกษตร	แหล่งวัสดุทางการเกษตร	
	ตลาดต้นไม้ฟ้าใส	เพื่อนเกษตร ปากช่อง
ช่องทางการขาย	ออฟไลน์	ออนไลน์และออฟไลน์
มีโปรโมชั่นส่วนลด	ขึ้นอยู่กับความต้องการกับร้านค้า	มีจัดโปรโมชั่นทุกเดือน
ความครอบคลุมสินค้าเกษตร	มีเฉพาะวัสดุการปลูก อุปกรณ์การปลูกต้นไม้ ทำสวนของบ้าน	มีสินค้าหลากหลายเกี่ยวกับการทำสวนตลอดจนการเกษตรขนาดใหญ่
การบริการความรวดเร็วในการได้สินค้า	ประมาณ 20 นาที	1-2 ชั่วโมงในการขับรถ และ 2-3 วันในการขนส่ง

ทางฟาร์มดอกไม้กินได้เลือกแหล่งจำหน่ายวัสดุทางการเกษตรเป็นตลาดต้นไม้ฟ้าใส จังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากมีสินค้าที่ต้องการอย่าง ปุ๋ย พีทมอส ฮอร์โมนพืช กระจกเพาะต้นกล้า พลั่ว โดยสามารถเดินทางไปซื้อสินค้าได้อย่างรวดเร็วประหยัดเวลาและค่าขนส่ง อีกทั้งหากซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากสามารถต่อรองกับร้านค้าในตลาดต้นไม้ฟ้าใสระยะยาวได้ ซึ่งหากทางฟาร์มต้องการซื้อเครื่องจักรการเกษตรขนาดเล็ก เช่น เครื่องไถดิน ขุดเจาะดิน เพื่อนเกษตรปากช่องจะเป็นตัวเลือกที่ดีที่สุด

### 3.5.3 แหล่งจำหน่ายอุปกรณ์ที่วางระบบน้ำทางเกษตร

ตาราง 3.6 เปรียบเทียบผู้จำหน่ายอุปกรณ์วางระบบน้ำการเกษตรใกล้ฟาร์มดอกไม้กินได้

เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่าย อุปกรณ์วางระบบน้ำ	ผู้จำหน่ายอุปกรณ์วางระบบน้ำการเกษตร <sup>50</sup>	
	ไทวัสดุ	โกลบอลเฮ้าส์
ความหลากหลายของ ตัวเลือกสินค้า	มีตัวเลือกอุปกรณ์หัวสปริงเกอร์ และหัวน้ำหยด 1-2 รูปแบบ และตัวเลือกท่อ PVC PE ข้อต่อ วาล์ว ตัวกรองหลากหลายยี่ห้อ/ แบบ	มีตัวเลือกท่อการเกษตร หัวน้ำ หยด สปริงเกอร์มากกว่า 20 รายการ แต่ท่อ PVC PE ข้อต่อ วาล์วมีตัวเลือกน้อย
ความครบครันของอุปกรณ์	มีครบทั้งส่วนท่อ ตัวกรอง เกษตร ถึงเกินน้ำ วาล์ว ข้อต่อ ปั๊มที่ต้องการ	มีตัวกรองเกษตร ถึงเก็บน้ำ วาล์ว ปั๊ม แต่ข้อต่อ ท่อ PVC และ PE หาไม่พบส่วนที่ สามารถวางระบบน้ำเชื่อมต่อ กันได้

จากการเปรียบเทียบพบว่าทั้งสองแห่งมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป ไม่สามารถซื้อ  
อุปกรณ์วางระบบน้ำได้ครบในทีเดียวตามที่ต้องการ หากตัดสินใจเลือกผู้จำหน่ายจากสอง  
แห่งนี้ ไทวัสดุถือเป็นตัวเลือกที่ดีที่สุด เนื่องจากมีอุปกรณ์ในการวางท่อวางระบบน้ำครบครันมาก  
ที่สุด ขาดเพียงหัวน้ำหยดที่ไม่มีรูปแบบการปล่อยน้ำและปริมาณน้ำที่ต้องการเหมือน โกลบอลเฮ้าส์  
แต่ก็สามารถนำมาใช้งานได้ไม่มีปัญหาต่อระบบน้ำหยด

#### 3.5.4 ผู้จัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้

การดำเนินการเลือกผู้จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้โดยเฉพาะ ผ่านร้านค้าออนไลน์  
และ Facebook กลุ่มดอกไม้กินได้ Edible flower ที่มีผู้จัดจำหน่ายดอกไม้กินได้ พบว่ามีผู้ขาย 1 ราย  
หรือคุณ A (นาม Facebook สมมติ) ในกลุ่มดอกไม้กินได้ที่มีเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้แต่หลากหลาย  
ที่สามารถนำเมล็ดไปปลูกต่อได้ แตกต่างจากผู้จำหน่ายรายอื่นที่มีดอกไม้กินได้สายพันธุ์คล้ายกัน  
และเป็นต้นกล้าทำให้ค่าขนส่งสินค้าสูงกว่าเมล็ดพันธุ์รวมทั้งเสี่ยงต่อความเสียหายของต้นกล้า  
ระหว่างขนส่ง ส่วนฟาร์ม Morganic ใช้น้ำเขียวที่นอกจากจะปลูกดอกไม้กินได้แล้วยังจำหน่ายเมล็ด  
พันธุ์ดอกไม้กินได้ แต่ขึ้นอยู่กับฤดูกาลของดอกไม้กินได้เนื่องจากเมล็ดต้นไม้วางฟาร์มสั่งมาหรือ  
เป็นเมล็ดจากสวนของ Morganic ดังนั้นผู้ขายเมล็ดพันธุ์ A จะตรงตามความต้องการของฟาร์ม

<sup>50</sup> ตรวจสอบจากเว็บไซต์ของบริษัทไทวัสดุและโกลบอลเฮ้าส์

Kindai garden ที่มีเมล็ดพันธุ์แท้หลากหลายที่สุด โดยสามารถติดต่อผ่านข้อความ Messenger ได้ตลอด

### 3.5.5 ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์

ตาราง 3.7 เปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์

เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์	ผู้จำหน่ายบรรจุภัณฑ์	
	บีบี บรรจุภัณฑ์ โคราช	Grow Packaging Thailand
ความหลากหลายของบรรจุภัณฑ์	มีสินค้าบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มเป็นส่วนใหญ่ควบคุมกับวัตถุดิบ เครื่องดื่มขง ขณะที่ทรงกล่องมีตัวเลือกน้อย	มีบรรจุภัณฑ์กล่องข้าว ถ้วย แก้ว น้ำ ฝาครอบทุกรูปแบบรวมถึงวัสดุพลาสติกทนความร้อน วัสดุย่อยสลายได้
บริการผลิตหลากหลายโลโก้	ไม่มี	มีบริการออกแบบโลโก้ แบนเนอร์ และผลิตสติ๊กเกอร์

บรรจุภัณฑ์ในการใส่ดอกไม้กินได้จะต้องมีความแข็งแรงทนต่อแรงกระแทกและมีปริมาณมากเนื่องจากดอกไม้กินได้มีทั้งขนาดเล็กและใหญ่ ฟาร์มดอกไม้กินได้จึงเลือกกล่องพลาสติกทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้าความจุ 500 600 750 ลิตรตามตารางที่ 2.4 ซึ่งทางร้าน Grow packaging Thailand มีบรรจุภัณฑ์ที่ฟาร์มต้องการตามขนาดและสามารถผลิตสติ๊กเกอร์โลโก้ที่ฟาร์มต้องติดบนบรรจุภัณฑ์ โดยสามารถติดต่อผ่าน Facebook GROE Packaging Thailand หรือโทร 088-984-8180 ในขณะที่บีบี บรรจุภัณฑ์มีทรงบรรจุภัณฑ์ที่ทางร้านต้องการน้อยและจะต้องหาผู้ผลิตสติ๊กเกอร์มาติดบนบรรจุภัณฑ์ของฟาร์มอีกครั้งหนึ่ง ฟาร์มดอกไม้กินได้จึงเลือกผู้จำหน่าย Grow packaging Thailand เป็นผู้จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ของสินค้าของฟาร์ม

### 3.5.6 ผู้จำหน่ายโรงเรือน

ตาราง 3.8 เปรียบเทียบผู้จัดจำหน่ายโรงเรือน

เกณฑ์การคัดเลือกผู้จำหน่ายโรงเรือน	ผู้จำหน่ายโรงเรือน	
	โรงเรือน Biogreenhouse	โรงเรือนน็อคดาวน์ B.C Greenhouse
ผลงานที่ผ่านมาของร้าน	โรงเรือนทรงหลังคา 4 รูปแบบ วางระบบน้ำหยด พ่นละออง สปริงเกอร์ ไฟฟ้า หลากหลาย ขนาด	โรงเรือนปลูกกล้วยชาพร้อมระบบ น้ำไฟฟ้า สดอเบอร์รี่ แคตตัสขนาด ใหญ่ หลังคาโค้งเป็นส่วนใหญ่
พื้นที่ให้บริการติดตั้ง	รับติดตั้งโรงเรือนทั่วประเทศไทย	รับติดตั้งโรงเรือนทั่วประเทศไทย

การดำเนินการคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายโรงเรือนและติดตั้ง โดยการเปรียบเทียบ 2 ผู้จัดจำหน่ายมีเกณฑ์การคัดเลือกดังในตารางที่ 3.8 โดยฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden พิจารณาพื้นที่ที่ผู้จำหน่ายให้บริการเดินทางไปติดตั้งและแสดงผลการทำงานของโรงเรือนที่ผ่านมา ทางฟาร์มดอกไม้กินได้จึงเลือกผู้จัดจำหน่ายโรงเรือน Biogreenhouse เนื่องจากผลงานมีความหลากหลาย มีโรงเรือนน้ำจ้ว 2 ชั้นที่ฟาร์มต้องการเพราะมีช่องระบายความร้อนเหมาะกับการปลูกพืชเมืองหนาว และผู้จัดจำหน่ายมีผลงานโรงเรือนทั้งขนาดเล็กและใหญ่แตกต่างกันมากกว่าอีกผู้จัดจำหน่ายโรงเรือนน็อคดาวน์ B.C Greenhouse ที่ส่วนใหญ่เป็นโรงเรือนใหญ่ระบบน้ำ ไฟฟ้าครบครันเหมาะกับการปลูกพืชที่มีการควบคุมปัจจัยภายนอกโดยเฉพาะ เช่น กล้วยา เป็นต้น

### 3.6 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

3.6.1 ค่าจดทะเบียนประเภทนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด ค่าธรรมเนียม 1,190 บาท

3.6.2 ค่าจดทะเบียนพาณิชย์ ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน 50 บาท

3.6.3 ค่าจดทะเบียนการค้า ค่าธรรมเนียม 1,000 บาท



### 3.7 ค่าใช้จ่ายในสร้างฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ค่าใช้จ่ายในการวางระบบน้ำและโรงเรือนของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden รวมถึงอุปกรณ์การเกษตรมีรายละเอียดดังที่แสดงในตาราง 3.9

ตาราง 3.9 แสดงค่าใช้จ่ายในโรงเรือนเครื่องจักรอุปกรณ์ทางการเกษตร

รายการ <sup>51</sup>	ราคาต่อหน่วย	จำนวน	ค่าใช้จ่าย (บาท)
เครื่องปั้มน้ำ	2,870	1 เครื่อง	2,870
ถังเก็บน้ำ 500 ลิตร	1,700	1 ถัง	1,700
ท่อ PVC 1 นิ้ว	15	180 เมตร	2,700
บอลวาล์ว PVC	37	7 ชิ้น	259
กรองน้ำเกษตร	185	1 อัน	185
หัวน้ำหยด 3-14 ลิตร/ชม.	1.98	400 ชิ้น	729
หัวน้ำหยดปรับปริมาณน้ำได้	2.22	200 ชิ้น	444
ท่อ PE 16 มม.	3.19	300 เมตร	957
ข้อต่อท่อตรงสวม PE และ PVC	15	1 ชิ้น	450
ข้อต่อสามทาง	20	1 ชิ้น	20
ข้อต่อ 90 องศา	10	1 ชิ้น	10
ข้อต่อสี่ทาง	30	1 ชิ้น	30
กาวประสานท่อ	69	1 กระป๋อง	69
โรงเรือนจั่ว 2 ชั้น 8x20 เมตร	136,000	1 หลัง	136,000
ถาดเพาะเมล็ด 128 หลุม	20	20 ถาด	200
บัวรดน้ำ 5 ลิตร	60	1 อัน	60
พลั่ว	25	2 อัน	50
กรรไกรตัดดอกไม้	40	2 อัน	80
กรรไกรตัดแต่งกิ่ง	120	2 อัน	240
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>			<b>147,116</b>

<sup>51</sup> ราคาสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายที่ทางฟาร์มได้เลือกใช้บริการ อุปกรณ์วางระบบน้ำจากไทวัสดุ โรงเรือนของโรงเรือน biogreenhouse และอุปกรณ์การเกษตรจาก ตลาดต้นไม้ฟ้าใส จังหวัดนครราชสีมา

### 3.8 ค่าใช้จ่ายในการบริหารสำนักงาน

ค่าใช้จ่ายภายในสำนักงานของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ประกอบด้วยค่าเช่าที่ดินการเกษตรรวมกับสำนักงาน ค่าไฟฟ้าและน้ำภายในสำนักงาน และอินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ ดังที่แสดงในตาราง 3.10

ตาราง 3.10 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน

รายการ	ราคา (บาท/เดือน)	ราคา (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าที่ดิน	5,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าไฟฟ้า	100	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าน้ำ	300	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์	1,500	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน</b>		<b>82,800</b>	<b>82,800</b>	<b>82,800</b>	<b>82,800</b>	<b>82,800</b>

### 3.9 ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า

ค่าใช้จ่ายในการผลิตดอกไม้กินได้ของฟาร์ม Kindai garden ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายด้านเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้ ปุ๋ยคอก ฟืทมอสในการปรับปรุงดิน ฮอร์โมน จุลินทรีย์ในการบำรุงพืช และป้องกันโรคพืช สารปรับปรุงดินชนิดอินทรีย์เพื่อป้องกันดินแข็งแน่น พลาสติกคลุมหน้าดินเพื่อรักษาความชื้นและป้องกันวัชพืช ค่าไฟฟ้าการทำงานของปั้มน้ำในระบบน้ำภายในของฟาร์ม ค่าใช้จ่ายบรรจุภัณฑ์ ดังที่แสดงในตาราง 3.11

ตาราง 3.11 แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตดอกไม้กินได้

รายการ	ราคา (บาท/ปี)	ราคา (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เมล็ดพันธุ์ดอกไม้ กินได้	33,270.55 <sup>52</sup>	33,270.55	33,270.55	33,270.55	33,270.55	33,270.55
พีทมอส	24,400 <sup>53</sup>	24,400	24,400	24,400	24,400	24,400
ปุ๋ยคอก	37,500 <sup>54</sup>	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500
ฮอร์โมนไข่และ จุลินทรีย์	21,852 <sup>55</sup>	21,852	21,852	21,852	21,852	21,852
สารธรรมชาติ ปรับปรุงดิน	990 <sup>56</sup>	990	990	990	990	990
พลาสติกคลุมหน้า ดิน	19,500 <sup>57</sup>	19,500	19,500	19,500	19,500	19,500
ค่าไฟฟ้าปั้มน้ำ	2,168.64 <sup>58</sup>	2,168.64	2,168.64	2,168.64	2,168.64	2,168.64
กล่องบรรจุภัณฑ์	24,519 <sup>59</sup>	24,519	24,519	24,519	24,519	24,519
สติ๊กเกอร์โลโก้	10,543.17 <sup>60</sup>	10,543.17	10,543.17	10,543.17	10,543.17	10,543.17
<b>รวมค่าใช้จ่ายการผลิต</b>		<b>167,843.36</b>	<b>167,843.36</b>	<b>167,843.36</b>	<b>167,843.36</b>	<b>167,843.36</b>

<sup>52</sup> ราคาเมล็ดพันธุ์ดอกไม้กินได้ที่ใช้ในการผลิต/ครั้งตามที่แสดงในตารางที่ 3.3 และคูณจำนวนการเพาะปลูกที่แสดงในตารางที่ 3.2

<sup>53</sup> เฉลี่ยราคากระสอบละ 400 บาท ประมาณ 25 กิโลกรัม หรือ 70 ลิตร ใช้ผสมกับปุ๋ยคอกแปลงเพาะปลูกและเพาะเมล็ด

<sup>54</sup> ปุ๋ยคอกประกอบด้วย ขี้วัวแห้ง กระสอบละ 30 บาท มูลไส้เดือน กระสอบละ 250 บาท แกลบเผา กระสอบละ 50 บาท อย่างละ 30 กระสอบ เชื้อไมคอร์ไรซ่า 245 บาท 60 ซอง (คำแนะนำ 1 ซองต่อดิน 20 กิโลกรัม) และเชื้อไตรโคเดอร์ม่าสด 100 บาท 60 ซอง โดยราคาเฉลี่ยจาก 3 ร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตและตลาดต้นไม้ฟ้าใส

<sup>55</sup> ฮอร์โมนนมสดและฮอร์โมนไข่ ราคา 198 บาท และ 158 บาทต่อลิตร สหาร่ายทะเล 450 บาท เชื้อบาซิลลัสกำจัดหนอน 420 บาท เชื้อไตรโคเดอร์ม่ากำจัดราโรคพิษ 195 บาท เชื้อราเมธาโรเซียม 200 บาท เชื้อราบีเวอร์เรีย 200 บาท ใช้ได้ประมาณ 2 ครั้งต่อเดือน

<sup>56</sup> ราคาผลิตภัณฑ์สารธรรมชาติในการปรับปรุงดินที่มีมาตรฐานรับรอง

<sup>57</sup> ราคาพลาสติกคลุมหน้าดินหนา 25 ไมครอน กว้าง 80 ซม. ยาว 360 เมตร หรือ 1 แปลง สามารถเจาะหลุมเองได้ ราคา 650 บาท

<sup>58</sup> ปั้มน้ำ 370 วัตต์ เปิดวันละ 2 ชม จำนวนค่าไฟฟ้าผ่านระบบประมาณการค่าไฟฟ้าขององค์การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ประเภทไฟฟ้าที่ 7.1 สูบน้ำเพื่อการเกษตร

<sup>59</sup> ราคาขายอยู่ที่ กล่องละ 3 บาท แล้วคูณด้วยจำนวนกล่องดอกไม้กินได้ที่สามารถผลิตได้ ซึ่งคำนวณได้จากปริมาณดอกไม้กินได้ที่ผลิตได้ต่อปีในตารางที่ 3.3

<sup>60</sup> ราคาสติ๊กเกอร์ดวงละ 1.29 บาท จากร้านค้าที่เลือกให้ผลิตแล้วคูณกับจำนวนกล่องดอกไม้กินได้ที่สามารถผลิตได้



## บทที่ 4

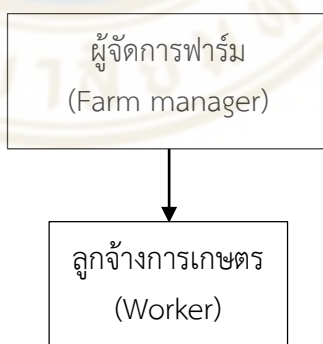
### แผนบริหารจัดการในองค์กร

#### 4.1 ข้อมูลธุรกิจ

ธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden เป็นฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิกที่จำหน่ายดอกไม้ที่สามารถรับประทานสำหรับตกแต่งและใช้ในการประกอบอาหารให้แก่ผู้ประกอบการร้านขนมหวาน ร้านกาแฟ รวมถึงผู้บริโภคทั่วไป

#### 4.2 โครงสร้างองค์กรและลักษณะการบริหารงาน

ลักษณะการบริหารของ Kindai garden จะอยู่ในรูปแบบจดทะเบียนเป็นบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีคนในครอบครัว 2 คนเป็นผู้ร่วมลงทุนร่วมกับเจ้าของฟาร์มที่จะเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง เป็นกำหนดเป้าหมายและวางแผนกลยุทธ์ในการบริหารจัดการต่างๆ โดยจะรับความคิดเห็นและปัญหาของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเพื่อปรับปรุงและปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น โดยโครงสร้างองค์กรจะมีผู้จัดการฟาร์มและพนักงานรับจ้างจากภายนอกบางในด้านการเกษตร



ภาพ 4.1 แสดงแผนผังโครงสร้างองค์กรของ Kindai garden

การดำเนินการของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden จะเริ่มเวลา 05:00-06:00 น. สำหรับเก็บเกี่ยวดอกไม้กินได้เพื่อป้องกันการคายน้ำและเหี่ยวเฉา จัดดินค้ำลงกล่อง แล้วนำส่งให้แก่ลูกค้า ในช่วงเวลา 08:00-10:00 น. เนื่องจากระบบการให้น้ำและปุ๋ยจะเป็นระบบน้ำหยดอัตโนมัติ

ช่วงเวลา 08:00 น. เป็นต้นไปที่ผู้จัดการไปส่งสินค้า ลูกจ้างเกษตรกรจะเดินตรวจระบบการทำงาน การรื้อซิมของแปลงและการเติบโตของดอกไม้กินได้ และกำจัดวัชพืช ตัดแต่งต้นดอกไม้กินได้ เพาะ ต้นกล้า ลงต้นกล้า ทำความสะอาดสวนรวมถึงอุปกรณ์เครื่องมือ จนถึงเวลาเลิกงาน 14:00-15:00 น.

### 4.3 แผนการบริหารงานและจัดการทรัพยากรบุคคล

ตาราง 4.1 ตำแหน่ง หน้าที่ และความรับผิดชอบของบุคลากรในฟาร์ม Kindai garden

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	หน้าที่ความรับผิดชอบ	
		ปีที่ 1	ปีที่ 2 ขึ้นไป
ผู้จัดการ ฟาร์ม <sup>61</sup> (เจ้าของ กิจการ)	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สร้างระบบบริหารภายในฟาร์ม ให้เชื่อมโยงทั้งองค์กร และวางแผนการผลิตดอกไม้กินได้</li> <li>- ควบคุมดูแลการบริหารงานของกิจการทุกด้าน ได้แก่ การจัดซื้อ วัตถุดิบ การเพาะปลูก การดูแล ต้นไม้ให้ถูกต้องตามมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์ การบริการลูกค้า การตลาด การบัญชี</li> <li>- บริหารบุคลากรของฟาร์ม ได้แก่ คัดเลือกพนักงาน ฝึกอบรม และตรวจสอบการทำงานของพนักงาน</li> <li>- ติดตามความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ฟาร์มดอกไม้กินได้ และวางแผนปรับปรุงแก้ไข</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ควบคุมดูแลการบริหารงานของกิจการทุกด้าน ได้แก่ การจัดซื้อ วัตถุดิบ การเพาะปลูก การดูแล ต้นไม้ให้ถูกต้องตามมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์ การบริการลูกค้า การตลาด การบัญชี</li> <li>- บริหารบุคลากรของฟาร์ม ได้แก่ คัดเลือกพนักงาน ฝึกอบรม และควบคุมการทำงานของพนักงาน รวมถึงคอยตรวจสอบการทำงาน</li> <li>- บริหารยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในแต่ละปี</li> <li>- รักษาฐานลูกค้า โดยติดตามความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการฟาร์มดอกไม้กินได้ และวางแผนปรับปรุงแก้ไข</li> </ul>

<sup>61</sup> อ้างอิงจากตำแหน่งผู้จัดการฟาร์มผักผลไม้ ในจังหวัดนนทบุรี เว็บไซต์ JobTH และตำแหน่งผู้จัดการแปลงเกษตรออร์แกนิก ในเว็บไซต์ indeed



ตาราง 4.1 ตำแหน่ง หน้าที่ และความรับผิดชอบของบุคลากรในฟาร์ม Kindai garden (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	หน้าที่ความรับผิดชอบ
		ปีที่ 1 ขึ้นไป
ลูกจ้าง เกษตรกร <sup>62</sup>	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพาะปลูกต้นกล้าและลงต้นกล้าดอกไม้กินได้ลงในแปลง</li> <li>- ดูแลแปลงดอกไม้กินได้ โดยการกำจัดวัชพืช ตรวจสอบความผิดปกติของดอกไม้กินได้ อันเกิดจากสภาพอากาศ แผล และโรค เพื่อรายงานและแก้ไขปัญหาได้ทันที</li> <li>- ตรวจสอบการทำงานของระบบน้ำและไฟฟ้าของสวน เพื่อรายงานและแก้ไขปัญหา</li> <li>- เป็นผู้ช่วยเก็บเกี่ยวผลผลิตดอกไม้กินได้</li> </ul>

#### 4.4 เกณฑ์การคัดเลือกและการให้ผลตอบแทนแก่บุคลากร

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีเจ้าของฟาร์มเป็นผู้จัดการดูแล และมีการจ้างลูกจ้างเกษตรกรมาช่วยดูแลต้นไม้และการเพาะปลูกภายในฟาร์ม จำนวน 1 อัตรา เนื่องจากระบบการให้น้ำและปุ๋ยเป็นแบบน้ำหยดอัตโนมัติทำให้สามารถประหยัดแรงงานในส่วนการรดน้ำ ถัดกันปุ๋ยได้ และมีงานใช้แรงไม่มาก โดยมีรายละเอียดดังที่แสดงในตาราง 4.2

<sup>62</sup> อ้างอิงตำแหน่งลูกจ้างการเกษตร ของบริษัทจตุรมาสจำกัดที่ระบุในเว็บไซต์ indeed

ตาราง 4.2 เกณฑ์การคัดเลือกพนักงานในฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษา	ประสบการณ์ทำงาน	คุณสมบัติ	ค่าแรง (บาท/เดือน)
ลูกจ้าง เกษตรกร <sup>63</sup>	ไม่จำกัด	- มีประสบการณ์ การด้านการเกษตร อินทรีย์หรือเป็น เกษตรกร จะพิจารณา เป็นพิเศษ	- อายุ 18-40 ปี - สามารถอ่าน เขียน ภาษาไทยได้ - ชยัน ตั้งใจทำงาน และ ซื่อสัตย์ - สามารถบริหารการ ทำงานของตัวเองในแต่ละ วันได้ - อาศัยอยู่ในจังหวัด นครราชสีมา (อยู่ใกล้ฟาร์ม จะพิจารณาเป็นพิเศษ)	10,000 <sup>64</sup>

#### 4.5 ค่าตอบแทนบุคลากรในองค์กร

การให้ค่าตอบแทนของบุคลากรฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ของผู้จัดการและลูกจ้างเกษตรกร จะกำหนดเงินเดือนคงที่ใน 5 ปีแรกและมีการจ่ายค่าประกันสังคมให้แก่พนักงานทุกคนทุกปีตลอดการทำงาน รายละเอียดตามตาราง 4.3

<sup>63</sup> ข้อมูลและคุณสมบัติ อ้างอิงจากงานลูกจ้างเกษตรกร จากหลายบริษัทในเว็บไซต์หางาน Indeed

<sup>64</sup> ค่าแรงขั้นต่ำในจังหวัดนครราชสีมา 325 บาท/วัน มีผลบังคับใช้ 1 มกราคม พ.ศ. 2563 และรวมกับโครงสร้างของบริษัท

ตาราง 4.3 ค่าใช้จ่ายบุคลากรฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน/คน)	ราคา (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้จัดการ	25,000 <sup>65</sup>	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
ลูกจ้าง เกษตรกร	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวมเงินเดือน (ต่อเดือน)		35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
รวมเงินเดือน (ต่อปี)		420,000	420,000	420,000	420,000	420,000
ค่า ประกันสังคม	1,250 <sup>66</sup>	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่าตรวจสอบ บัญชี	7,500/ปี <sup>67</sup>	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
<b>รวม</b>		<b>435,000</b>	<b>435,000</b>	<b>435,000</b>	<b>435,000</b>	<b>435,000</b>

#### 4.6 ช่องทางการคัดเลือกบุคลากรในองค์กร

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีบุคลากรภายในองค์กรอยู่ 2 ตำแหน่ง ได้แก่ ผู้จัดการฟาร์มและลูกจ้างเกษตรกร โดยเจ้าของฟาร์มจะเป็นอยู่ในตำแหน่งผู้จัดการฟาร์ม ดังนั้น ลูกจ้างเกษตรกรจำนวน 1 อัตรา จะเปิดรับสมัครและประกาศรายละเอียด ผ่านช่องทางดังต่อไปนี้

- 1) ประกาศเสียงตามสายเทศบาลตำบลด่านเกวียน อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา 1 วัน
- 2) คัดป้ายประกาศรับสมัครหน้าฟาร์มจนกระทั่งได้พนักงาน
- 3) สำนักงานจัดหาแรงงานจังหวัดนครราชสีมา
- 4) ประกาศในกลุ่มงานจังหวัดนครราชสีมาใน Facebook

<sup>65</sup> อ้างอิงจากเงินเดือนผู้จัดการฟาร์มจากหลายบริษัทธุรกิจการเกษตรและโครงสร้างบริษัท ในเว็บไซต์ Careerjet

<sup>66</sup> ค่าประกันสังคมตามมาตรา 33 คิดเป็นร้อยละ 5 ของเงินเดือน (สูงสุด 750 บาท) ดังนั้นประกันสังคมของผู้จัดการ คือ 750 บาท และลูกจ้างเกษตรกร  $10,000 \times 5\% = 500$  บาท

<sup>67</sup> อัตราค่าตรวจสอบบัญชี งบการเงินรายได้ไม่เกิน 5 ล้านบาทต่อปี จากบริษัทเอ.เอ็ม.ที. แอคเคาน์แทนซี่ จำกัด.

## บทที่ 5

### แผนการเงิน

#### 5.1 สมมติฐานทางการเงินเพื่อจัดทำแผนการเงิน

กำหนดสมมติฐานทางการเงินเพื่อจัดทำแผนการเงินธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden และวิเคราะห์ความคุ้มค่าของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ ดังแสดงในตาราง 5.1

ตาราง 5.1 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	สมมติฐานทางการเงิน
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	5 ปี แบบเส้นตรง
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	5 ปี แบบเส้นตรง
ค่าซาก	ไม่มีนโยบายค่าซาก
ให้เครดิตการชำระเงินให้แก่ลูกหนี้การค้า	ไม่มีนโยบายให้เครดิตการชำระเงินให้แก่ลูกหนี้การค้า
ได้รับเครดิตการชำระเงินจากเจ้าหนี้การค้า	30 วัน และมียอดค้างชำระไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดทั้งหมด
สินค้าคงคลังสำเร็จรูป	ร้อยละ 10 ต่อเดือน
อัตราเงินเฟ้อ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2565)	เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 ต่อปี
อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือน	ยังไม่มีการเพิ่มของเงินเดือน
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (กรมสรรพากร, 2564)	ร้อยละ 20
นโยบายการจ่ายเงินปันผล	บริษัทจ่ายเงินปันผลที่ 40% จากกำไรสุทธิ บริษัทจ่ายเงินปันผลครั้งแรกในปีที่ 4 ของการดำเนินธุรกิจ
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	ไม่มีการคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่ม
เงินทุนหมุนเวียน	ไม่มีเปลี่ยนแปลงระหว่างการลงทุนใน 5 ปี
ค่าความผันผวนของตลาด ( $\beta$ )	1

ตาราง 5.1 สมมติฐานทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	สมมติฐานทางการเงิน
อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity)	11.92
โบนัสพนักงาน	ไม่มีนโยบายการจ่ายโบนัสให้กับพนักงาน
อัตราดอกเบี้ยทางการตลาด	คาดการณ์ยอดขายเติบโต 10%
ค่าตรวจสอบบัญชี	7,500 บาทต่อปี
ค่าเช่าที่ดิน	5,000 บาทต่อเดือน ประกอบไปด้วยพื้นที่ทำการเกษตรและพื้นที่สำนักงาน
ค่าเงินประกันสังคม	ร้อยละ 5 ของเงินเดือนพนักงาน (สูงสุด 750 บาท เมื่อเงินเดือนมากกว่า 15,000)

## 5.2 ขนาดของเงินทุนและแหล่งเงินทุน

การดำเนินธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท โดยใช้เงินของนางสาวธิตยา อัดสูงเนิน และผู้ร่วมลงทุนนายวิสิทธิ์ อัดสูงเนิน ดังแสดงรายละเอียดเงินทุนในตาราง 5.2 ดังนี้

ตาราง 5.2 แหล่งที่มาของเงินลงทุนและจำนวนเงิน

ลำดับ	ผู้ลงทุน	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	นางสาวธิตยา อัดสูงเนิน	60%	600,000
2	นายวิสิทธิ์ อัดสูงเนิน	40%	400,000
รวม		100%	1,000,000

โดยเงินลงทุนในธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ประกอบด้วยเงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร เงินทุนเพื่อใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินลงทุนหมุนเวียน โดยมีรายละเอียดแสดงในตาราง 5.3 ดังนี้

ตาราง 5.3 แสดงเงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินลงทุนหมุนเวียน

รายการ	มูลค่า	อัตราส่วน
<b>เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร</b>		
อาคารและโรงเรือน	143,616.00	0.14
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3,500.00	0.00
<b>รวมเงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร</b>	<b>147,116.00</b>	<b>0.15</b>
<b>เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน</b>		
ค่าจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด	1,190.00	0.00
ค่าจดเครื่องหมายการค้า	1,000.00	0.00
เงินเดือนพนักงาน	420,000.00	0.42
เงินสมทบประกันสังคม	15,000.00	0.02
<b>รวมเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน</b>	<b>437,190.00</b>	<b>0.44</b>
<b>เงินลงทุนหมุนเวียน</b>		
เงินลงทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	415,694.00	0.42
<b>รวมมูลค่าการลงทุน</b>	<b>1,000,000.00</b>	<b>1.00</b>



### 5.3 รายการสินทรัพย์ถาวรของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden

ในส่วนของการสินทรัพย์ของธุรกิจ Kindai garden แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ อาคาร โรงเรือนเพาะปลูก และส่วนของเครื่องจักร อุปกรณ์การเกษตรขนาดเล็ก รายละเอียดดังที่แสดงในตาราง 5.4

ตาราง 5.4 รายการทรัพย์สินถาวรธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมเป็นเงิน
<b>อาคารและโรงเรือน</b>				
โรงเรือนน้ำจืด 2 ชั้น 8x20 เมตร	1	โรงเรือน	136,000.00	136,000.00
ระบบน้ำหยด (ท่อ,ถังเก็บน้ำ,หัวน้ำหยด)	1	ระบบ	10,486.00	7,616.00
<b>รวม</b>				<b>143,616.00</b>
<b>เครื่องจักรและอุปกรณ์</b>				
เครื่องปั้มน้ำ	1	เครื่อง	2,870.00	2,870.00
ถาดเพาะเมล็ด 128 หลุม	10	ชั้น	20.00	200.00
บัวรดน้ำ 5 ลิตร	1	ชั้น	60.00	60.00
กรรไกรตัดกิ่ง	2	ชั้น	120.00	240.00
กรรไกรตัดดอกไม้	2	ชั้น	40.00	80.00
ช้อนตักดิน	2	ชั้น	25	50.00
<b>รวม</b>				<b>3,500.00</b>

#### 5.4 การประมาณการรายได้ของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีรายได้จากการขายสินค้าดอกไม้กินได้และใบไม้กินได้ผ่านช่องทางออนไลน์ได้แก่ Facebook, Line และ Instagram โดยเป็นจำนวนกล่องดอกไม้กินได้ ราคา 150 บาท ดังที่แสดงในตาราง 5.5

ตาราง 5.5 รายได้ของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขายดอกไม้กินได้ (กล่อง/ปี)	7,694	8,463	9,310	10,241	11,265
ราคาขายดอกไม้กินได้ (ต่อกล่อง)	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
รายได้	1,154,095.24	1,269,504.76	1,396,455.24	1,536,100.76	1,689,710.84
รวมยอดขายสุทธิ (ชิ้น)	7,694	8,463	9,310	10,241	11,265
<b>รวมรายได้สุทธิ (บาท)</b>	<b>1,154,095.24</b>	<b>1,269,504.76</b>	<b>1,396,455.24</b>	<b>1,536,100.76</b>	<b>1,689,710.84</b>

### 5.5 การประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตดอกไม้กินได้ Kindai garden

การผลิตดอกไม้กินได้ของธุรกิจ Kindai garden มีรายละเอียดต้นทุนการผลิตในแต่ละปีแสดงอยู่บทที่ 3 แผนการดำเนินการ ตาราง 3.11 แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าดอกไม้กินได้ใบไม้กินได้ 1 ปี เท่ากับ 167,843.36 บาท โดยจะสามารถผลิตดอกไม้กินได้จำนวน 7,701 กล่อง ทำให้ได้ต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 21.80 บาท โดยสามารถแสดงต้นทุนการผลิตดอกไม้กินได้จากยอดคำสั่งซื้อในปีที่ 1-5 ดังตาราง 5.6 ดังนี้

ตาราง 5.6 ต้นทุนสินค้าดอกไม้กินได้จากยอดคำสั่งซื้อจากลูกค้าในปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขายดอกไม้กินได้ (กล่อง)	7,694	8,463	9,310	10,241	11,265
ราคาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย	21.80	21.80	21.80	21.80	21.80
<b>รวมต้นทุนสินค้า</b>	<b>167,690.10</b>	<b>184,459.11</b>	<b>202,905.02</b>	<b>223,195.53</b>	<b>245,515.08</b>

## 5.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายสำนักงานฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

สำนักงานของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีค่าใช้จ่ายโดยแสดงรายละเอียดในตารางที่ 5.7 ดังนี้

ตาราง 5.7 ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน ปีที่ 1-5

รายการ	ราคา(หน่วย)	ราคา(ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ค่าน้ำ	300.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
ค่าเช่าที่ดิน	5,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์	1,500.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน</b>		<b>82,800.00</b>	<b>82,800.00</b>	<b>82,800.00</b>	<b>82,800.00</b>	<b>82,800.00</b>



## 5.8 การประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาดของฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ค่าใช้จ่ายในการทำกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มาจากกลยุทธ์การส่งเสริมทางการตลาด โดยมีรายละเอียดดังตาราง 5.9

ตาราง 5.9 ค่าใช้จ่ายการดำเนินการทางการตลาดปีที่ 1-5

รายการ	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย	จำนวนหน่วยต่อปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ เพื่อให้ได้รับความมั่นใจจากลูกค้า	30,750.00	1	30,750.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00
ส่งสินค้าให้ทดลองใช้ในกลุ่มคาเฟ่และเบเกอรี่ กล่องละ 150 บาทต่อร้าน จำนวน 15 ร้านต่อเดือน	2,250.00	12	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
ส่วนลดดอกไม้กินได้ช่วงเทศกาล เมื่อสั่งซื้อเกิน 10 กล่อง ลด 15% 15 คนแรก และ 5กล่อง ลด 5% 20 คนแรก	4,125.00	6	24,750.00	24,750.00	24,750.00	24,750.00	24,750.00
โปรโมทผ่าน Facebook ในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา	9,600.00	12	115,200.00	115,200.00	115,200.00	115,200.00	115,200.00



ตาราง 5.9 ค่าใช้จ่ายการดำเนินการทางการตลาดปีที่ 1-5 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่ายต่อ หน่วย	จำนวน หน่วย ต่อปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ทดลองปลูกดอกไม้กินได้ชนิดใหม่ (พันธุ์ที่ถูกค้า สนใจและพันธุ์ที่เจ้าของกิจการเลือกมาทดลอง) หาก ไม่มีพันธุ์ไหนสนใจจะทบทยอดไว้สำหรับเดือนถัดไป	1,000.00	12	-	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
เพิ่มช่องทางการขายผ่านร้านขายวัตถุดิบเบเกอรี่ (ค่า เดินทาง ค่าทดลองฝากสินค้า จำนวน 3 ร้าน)	3,000.00	6	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ออกบูธแสดงสินค้าในงานที่เกี่ยวข้องกับเกษตร อินทรีย์ กาแฟและเบเกอรี่ (บูธ 30000 บาท ค่าเดินทาง 5000 บาท ค่าที่พัก 2000 และค่าสินค้า ตกแต่งบูธ 3000)	50,000.00	1	-	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
<b>รวมค่าการตลาด</b>			<b>215,700.00</b>	<b>248,200.00</b>	<b>248,200.00</b>	<b>248,200.00</b>	<b>248,200.00</b>

### 5.9 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารของธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

ฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีค่าใช้จ่ายในการบริหารงานมาจากค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน อาทิ เงินเดือน ประกันสังคม เป็นต้น ค่าใช้จ่ายด้านสำนักงาน และค่าตรวจสอบบัญชี ดังที่แสดงในตาราง 5.10

ตาราง 5.10 ค่าใช้จ่ายในการบริหารธุรกิจปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
เงินสมทบประกันสังคม	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
เงินโบนัส	-	-	-	-	-
ค่าตรวจสอบบัญชี	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00
<b>รวมค่าใช้จ่าย</b>	<b>525,300.00</b>	<b>525,300.00</b>	<b>525,300.00</b>	<b>525,300.00</b>	<b>525,300.00</b>

### 5.10 การประมาณการค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden

ในส่วนของค่าเสื่อมราคาจะเป็นของอุปกรณ์เครื่องใช้ทางการเกษตรและโรงเรือนเพาะปลูกทางการเกษตร มีรายละเอียดดังตาราง 5.11

ตาราง 5.11 ค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้		29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20
รวม	-	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20

### 5.11 การประมาณการงบการเงินของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden

งบการเงินของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ประกอบด้วย ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน และ ประมาณการงบกระแสเงินสด แสดงในตารางที่ 5.12-5.14

ตาราง 5.12 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>รายได้</b>					
รายได้จากการขายสินค้า	1,154,095.24	1,269,504.76	1,396,455.24	1,536,100.76	1,689,710.84
หัก-ต้นทุนขายสินค้า	167,690.10	184,459.11	202,905.02	223,195.53	245,515.08
กำไรขั้นต้น	986,405.14	1,085,045.65	1,193,546.55	1,312,905.23	1,444,195.76
<b>ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน</b>					
หัก-ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	437,190.00				
หัก-ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	525,300.00	525,300.00	525,300.00	525,300.00	525,300.00
หัก-ค่าใช้จ่ายการตลาด	215,700.00	248,200.00	248,200.00	248,200.00	248,200.00
หัก-ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหาร	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20
รวมค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	1,207,613.20	802,923.20	802,923.20	802,923.20	802,923.20
กำไรจากการดำเนินการ	(221,208.06)	282,122.45	390,627.01	509,982.03	641,272.56
<b>ค่าใช้จ่ายทางการเงิน</b>					
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	(221,208.06)	282,122.45	390,627.01	509,982.03	641,272.56

ตาราง 5.12 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ภาษี</b>					
หัก-ภาษีเงินได้นิติบุคคล 20%	(44,241.61)	56,424.49	78,125.40	101,996.41	128,254.51
กำไรสุทธิ	(176,966.45)	225,697.96	312,501.61	407,985.63	513,018.05
หัก-เงินปันผลจ่าย				163,194.25	205,207.22
กำไรหลังจ่ายเงินปันผล	(176,966.45)	225,697.96	312,501.61	244,791.38	307,810.83
<b>กำไรสะสม</b>	<b>(176,966.45)</b>	<b>48,731.51</b>	<b>361,233.12</b>	<b>606,024.49</b>	<b>913,835.32</b>

ตาราง 5.13 การประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	415,694.00	239,298.37	462,681.91	769,695.34	1,005,507.39	1,300,498.65
ลูกหนี้การค้า	-	19,234.92	40,393.33	63,667.59	89,269.27	117,431.11
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-	9,617.46	20,196.67	31,833.79	44,634.63	58,715.56
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	415,694.00	268,150.75	523,271.91	865,196.72	1,139,411.29	1,476,645.32
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
สินทรัพย์ถาวร	147,116.00	147,116.00	117,692.80	88,269.60	58,846.40	29,423.20
เงินลงทุนก่อนการดำเนินงาน	437,190.00	437,190.00	437,190.00	437,190.00	437,190.00	437,190.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	(29,423.20)	(29,423.20)	(29,423.20)	(29,423.20)	(29,423.20)
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	584,306.00	554,882.80	525,459.60	496,036.40	466,613.20	437,190.00
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>1,000,000.00</b>	<b>823,033.55</b>	<b>1,048,731.51</b>	<b>1,361,233.12</b>	<b>1,606,024.49</b>	<b>1,913,835.32</b>



ตาราง 5.13 งบประมาณการแสดงฐานะทางการเงินปีที่ 1-5 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-	-
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนหุ้นสามัญ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
กำไรสะสม	-	(176,966.45)	48,731.51	361,233.12	606,024.49	913,835.32
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,000,000.00	823,033.55	1,048,731.51	1,361,233.12	1,606,024.49	1,913,835.32
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,000,000.00</b>	<b>823,033.55</b>	<b>1,048,731.51</b>	<b>1,361,233.12</b>	<b>1,606,024.49</b>	<b>1,913,835.32</b>

ตาราง 5.14 การประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>						
กำไรสุทธิ	-	(176,966.45)	225,697.96	312,501.61	407,985.63	513,018.05
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย	-	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20	29,423.20
เจ้าหน้าที่การค้า	-					
ลูกหนี้การค้า	-	(19,234.92)	(21,158.41)	(23,274.25)	(25,601.68)	(28,161.85)
สินค้าคงคลัง	-	(9,617.46)	(10,579.21)	(11,637.13)	(12,800.84)	(14,080.92)
สินทรัพย์ดำเนินงานอื่น	-					
<b>รวมกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>	<b>-</b>	<b>(176,395.63)</b>	<b>223,383.54</b>	<b>307,013.43</b>	<b>399,006.31</b>	<b>500,198.48</b>
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>						
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	147,116.00	-	-	-	-	-
เงินลงทุนก่อนการดำเนินงาน	437,190.00	-	-	-	-	-
<b>รวมกระแสเงินสดจากการลงทุน</b>	<b>584,306.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

ตาราง 5.14 การประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน</b>						
เงินสดจากการกู้ยืมธนาคาร	-	-	-	-	-	-
เงินสดจากการระดมทุน	1,000,000.00	-	-	-	-	-
เงินสดจ่ายเงินต้น	-	-	-	-	-	-
เงินสดจ่ายปันผล	-	-	-	-	(163,194.25)	(205,207.22)
<b>รวมกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน</b>	<b>1,000,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(163,194.25)</b>	<b>(205,207.22)</b>
กระแสเงินสดสุทธิ	415,694.00	(176,395.63)	223,383.54	307,013.43	235,812.06	294,991.26
กระแสเงินสดต้นงวด		415,694.00	239,298.37	462,681.91	769,695.34	1,005,507.39
<b>กระแสเงินสดปลายงวด</b>	<b>415,694.00</b>	<b>239,298.37</b>	<b>462,681.91</b>	<b>769,695.34</b>	<b>1,005,507.39</b>	<b>1,300,498.65</b>

### 5.12 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี

ผลการตอบแทนการลงทุนธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden จะพิจารณาโดยการเปรียบเทียบการลงทุนทั้งหมดกับผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุน ดังแสดงในตารางที่ 5.15

ตาราง 5.15 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนของธุรกิจดอกไม้กินได้ Kindai garden ปีที่ 1-5

รายการ	ความหมาย	มูลค่าที่คำนวณได้
ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weight Average Cost of Capital : WACC)	ค่าเฉลี่ยของต้นทุนหลังหักภาษีของแหล่งเงินทุนต่างๆของบริษัท	11.92%
มูลค่าปัจจุบัน(บาท) (Net Present Value : NPV)	ผลรวมมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิตลอดอายุโครงการ	21,959,015
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)	ผลตอบแทนระหว่างกระแสเงินสดรับแต่ละปีตลอดอายุโครงการและจำนวนเงินเชื่อ	132.00%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	ประมาณการระยะเวลาที่กิจการจะได้รับเงินลงทุนคืนทั้งหมด	3 ปี 8 เดือน
ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period)	ประมาณการระยะเวลาที่กิจการจะได้รับเงินลงทุนคืนทั้งหมดโดยคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน	4 ปี 4 เดือน

### 5.13 สรุปผลการวิเคราะห์การประเมินความคุ้มค่าการลงทุน

ธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการ เท่ากับ 21,959,015 บาท ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 123.00% โดยสูงกว่าอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกิจการ คือ 11.92% ธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้มีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 3 ปี 8 เดือน

## บทที่ 6

### การจัดการความเสี่ยงและแนวทางรองรับความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจสามารถเกิดความเสี่ยงเปลี่ยนแปลงได้อยู่เสมอจากเหตุการณ์ภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจไม่อาจเป็นไปได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และยังกระทบผลกระทบต่อองค์กร ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างราบรื่นจึงต้องมีการศึกษาแผนบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดได้ในอนาคตกับธุรกิจ เพื่อให้สามารถปรับตัวและหาแนวทางการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ทัน โดยจะประเมินความเสี่ยงแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

#### 6.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Marketing Risk)

##### 6.1.1 ฟาร์มดอกไม้กินได้ไม่เป็นที่รู้จัก

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: เนื่องจากฟาร์มเพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจใหม่ในบริเวณใกล้อำเภอเมืองจังหวัดนครราชสีมา ทำให้ผู้บริโภคขาดการรับรู้ฟาร์มดอกไม้กินได้ออรัแกนิกจากจำนวนผู้ติดตามและผู้เข้าชม Facebook และ Instagram

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง:

1) โฆษณาผ่าน Facebook และ Instagram เพื่อโปรโมทสินค้าให้กลุ่มลูกค้าที่เป้าหมายในจังหวัดนครราชสีมา จังหวัดใกล้เคียงรู้จักและจดจำฟาร์มดอกไม้กินได้ออรัแกนิกมากขึ้น โดยจะมีการประเมินประสิทธิภาพของการโฆษณาจากจำนวนผู้ติดตามใน Facebook และ Instagram โดยใช้โดยเปรียบเทียบจำนวนผู้ติดตามเพิ่มขึ้นมากกว่าเดิมเท่าไรจากการที่ไม่ใช่โฆษณา โดยฟาร์มมีเป้าหมายมีผู้ติดตาม 10,000 คนต่อปี หากไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จะต้องมีการตรวจสอบการตั้งค่าของโฆษณาว่าตรงกับกลุ่มเป้าหมายหรือไม่ หากมีปัญหาในการระบุกลุ่มเป้าหมาย ควรมีการทำการศึกษาลักษณะของกลุ่มเป้าหมายและระบุกลุ่มเป้าหมายใหม่อีกครั้ง

2) เข้าร่วมงานกิจกรรมงานเกษตรอินทรีย์ เช่น งานเกษตรของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี งานเสวนาเกษตรอินทรีย์ รวมถึงออกบูธแสดงสินค้าใน

ห้างสรรพสินค้าที่เกี่ยวข้องเพื่อ โปรโมทให้ลูกค้าได้รู้จักเป็นวงกว้างมากยิ่งขึ้น โดยวัดผลความสำเร็จ โดยใช้และการพูดถึงฟาร์มบนสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ และจำนวนยอดขายที่เพิ่มขึ้นมาจากลูกค้าใหม่ บุคคลทั่วไป กลุ่มร้านอาหาร ร้านกาแฟ

### 6.1.2 ความเสี่ยงจากผู้เข้าแข่งขันรายใหม่

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: ถึงแม้ตลาดดอกไม้กินได้จะเป็นตลาดสินค้าเฉพาะกลุ่ม ต้องการความเชี่ยวชาญด้านการเกษตร และมีความเสี่ยงในด้านการขนส่งสูง ทำให้เป็นอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดดอกไม้กินได้ แต่อย่างไรก็ตามมีความเป็นไปได้ที่จะมีผู้เข้าแข่งขันรายใหม่ในตลาดอยู่เสมอ จากการกระจายแบบสอบถามในกลุ่มดอกไม้กินได้ Edible flower ใน Facebook ที่เป็นกลุ่มซื้อขายเมล็ดพันธุ์ ต้นกล้าดอกไม้กินได้ รวมถึงปรึกษาการปลูกดูแลดอกไม้กินได้ พบว่ามีผู้ตอบแบบสอบถามคนที่กำลังเริ่มธุรกิจดอกไม้กินได้อยู่ 2 ราย และมีทำธุรกิจดอกไม้กินได้มาแล้ว 1-2 ปี 3 ราย ทำให้ความเสี่ยงในยอดขายสินค้าและการกระจายสินค้าในกรุงเทพมหานครมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากอยู่แล้วมากยิ่งขึ้น

#### แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) ผู้จัดการฟาร์มเก็บข้อมูลการซื้อของลูกค้ากลุ่มร้านกาแฟ เบเกอรี่เพื่อสำรวจความคิดเห็น ปัญหาข้อติชมการบริการของฟาร์ม เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขปัญหา และจุดเด่นของฟาร์มที่ลูกค้าให้ความสำคัญ รวมถึงศึกษาหาความต้องการใหม่ๆ ของลูกค้าเสมอ เช่น ร้านกาแฟมีปัญหาดอกไม้กินได้ได้เก็บไม่ได้นาน ทาง Kindai garden สามารถแนะนำดอกไม้กินได้ที่มีกลีบแข็งเก็บได้นานขึ้น วิธีการเก็บดอกไม้หรือแนะนำการแปรรูปดอกไม้ เช่น การทำดอกไม้แห้งสำหรับนำมาทำเป็นชาสำหรับเมนูใหม่ของร้านได้หรือ เพื่อให้ลูกค้าที่ใช้บริการฟาร์มดอกไม้กินได้ประทับใจและกลับมาใช้บริการซ้ำในระยะยาว ไม่ให้เปลี่ยนใจไปใช้บริการจากฟาร์มจากอื่นได้นอกจากนี้ยังมีการควบคุมต้นทุนในคงที่และระยะการผลิตเพียงพอต่อความต้องการของร้านเสมอ และประชาสัมพันธ์ฟาร์มผ่านสื่อออนไลน์และออฟไลน์เพื่อหาลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของกลุ่มคู่แข่งเพื่อนำมาปรับเสริมในจุดแข็งของฟาร์มของตัวเองให้มากยิ่งขึ้น



## 6.2 ความเสี่ยงสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

### 6.2.1 เงินสดไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: ธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden ต้องมีการลงทุนเริ่มแรก ในส่วนของการปรับปรุงดิน เมล็ดพันธุ์ ต้นกล้า ปุ๋ย ปรับหน้าดินและกิจกรรมทางการเกษตรก่อนที่จะได้ผลผลิตพร้อมจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ทำให้ธุรกิจอาจขาดเงินหมุนในธุรกิจซึ่งอาจจะเป็นความเสี่ยงด้านลบที่ทำให้ธุรกิจประสบปัญหาไม่อาจดำเนินการต่อได้

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) มีการจัดสรรเงินเพื่อการใช้ในกิจกรรมต่างๆ ของฟาร์มอย่างชัดเจน เพื่อประมาณค่าใช้จ่ายและรายรับของฟาร์ม เมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงจากที่ได้วางแผนไว้ ก่อนเริ่มธุรกิจ จะต้องมีการพิจารณาค่าใช้จ่ายในขณะนั้น แล้วแนวเตรียมทางเลือกในการแก้ไข เช่น จัดหาสินค้าทดแทนในวัตถุดิบที่มีอาจมีการปรับขึ้นราคา เช่น ปุ๋ย เป็นต้น ในการผลิตเองหรือมีตัวเลือกในท้องถิ่นที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าเพื่อลดค่าใช้จ่าย

## 6.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

### 6.3.1 ยอดขายน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: เนื่องจากดอกไม้กินได้เป็นที่รู้จักในตลาดเฉพาะกลุ่ม อีกทั้งผลของการตอบแบบสอบถามสำรวจผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ชื่นชอบในการทำขนมและอาหารรวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับขนมหวาน เบเกอรี่ (184 คน) ถามพบว่ามีจำนวนร้อยละ 13 ที่ไม่รู้จักดอกไม้กินได้และร้อยละ 60.9 ที่รู้จักดอกไม้กินได้ไม่เกิน 5 ชนิด สามารถทำให้เกิดความเสี่ยงที่ลูกค้าจะเกิดความกังวลกับดอกไม้กินได้ในชนิดที่ไม่รู้จักหรือไม่คุ้นเคย ไม่กล้ารับประทานและนำไปใช้ตกแต่งจนทำให้เกิดการสูญเสียผลผลิตและยังไม่สามารถคืนต้นทุนการผลิตได้ อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจที่อาจจะไม่เพียงพอหากยอดขายน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง:

1) เพจของฟาร์มดอกไม้กินได้จะนำเสนอดอกไม้กินได้ชนิดต่างๆ และวิธีการใช้ดอกไม้กินได้เพื่อให้ลูกค้าทั่วไปที่ชื่นชอบการทำอาหาร ขนมและร้านค้ำกลุ่มเบเกอรี่ ร้านคาเฟ่ ร้านอาหารรู้จักหน้าตาและรสชาติของดอกไม้กินได้ ด้วยวิธีการโพสรูปภาพดอกไม้กินได้และภาพอาหาร ขนม ที่มีดอกไม้กินได้นำมาเป็นวัตถุดิบหลักและตกแต่งอาหารเพื่อคุ้นเคยกับการใช้

ดอกไม้กินได้บนจานอาหาร และมีการออกบูธที่เกี่ยวข้องกับอาหารออร์แกนิก อาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อมองหาดลาดของกลุ่มลูกค้าผู้บริโภครวมใหม่ที่มีแนวโน้มสนใจในการรับประทานดอกไม้กินได้มากยิ่งขึ้น เช่น กลุ่มคนผู้สูงวัยที่รักษาสุขภาพที่มีพฤติกรรมรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ ซึ่งดอกไม้กินได้หลายชนิดเป็นดอกไม้ที่มีสรรพคุณทางยาและเป็นสมุนไพรอ่อนๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ ทำให้มีการเพิ่มยอดและช่องทางการขายมากยิ่งขึ้นนอกจากกลุ่มคาเฟ่ ร้านอาหารและร้านขนมหวาน

2) เปลี่ยนดอกไม้สดเป็นดอกไม้แห้งเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับเป็นสินค้าในกลุ่มชา และตกแต่งขนมได้เช่นเดียวกัน แต่อายุการเก็บรักษาได้นานกว่าดอกไม้สด

## 6.4 ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operation Risk)

### 6.4.1 สภาพอากาศไม่เอื้อต่อการเกษตร

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: การเกษตรอินทรีย์กลางแจ้งต้องอาศัยสภาพอากาศเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตของดอกไม้กินได้ออร์แกนิก หากเกิดฝนตกหนักมีความเสี่ยงที่น้ำที่กักเก็บ การเกษตรจะฉ่นมาท่วมผลผลิต และอีกทั้งสภาพอากาศที่มีฝนตก พายุฤดูร้อน สามารถทำให้ผลผลิตดอกไม้กินได้ร่วงหล่น ฆ่า ได้รับความเสียหายได้ รวมถึงเกิดโรคแมลง และราได้

#### แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) ปรับสภาพหน้าดินให้อยู่ในพื้นที่สูงปลอดภัยต่อน้ำท่วม และติดตามพยากรณ์อากาศอยู่เสมอเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่ผลผลิตที่จะเสียหายจากผลกระทบภูมิอากาศ

2) วางแผนการสร้างซุ้มหรือออกแบบรั้วที่สามารถลดแรงลมหรือสร้างโรงเรือนที่สามารถครอบคลุมสวนดอกไม้กินได้เพื่อที่จะป้องกันความเสียหายจากพายุฝนฟ้าคะนอง รวมถึงสามารถควบคุมปริมาณแสงและน้ำได้ง่ายเมื่อเพาะปลูกระบบโรงเรือน รวมถึงป้องกันแมลงศัตรูพืช

3) ศึกษาหรือร่วมมือกับหน่วยงานเกษตรของภาครัฐและมหาวิทยาลัยในการพัฒนาแผนการเกษตรอินทรีย์อยู่เสมอ เช่น การใช้ชีวภัณฑ์ในการป้องกันแมลง หรือใช้เชื้อราในดินเพื่อส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืชเป็นต้น

#### 6.4.2 ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: เนื่องจากดอกไม้กินได้ที่เป็นสินค้าหลักในธุรกิจ บางสายพันธุ์มีช่วงฤดูการที่ให้ผลผลิตดอกไม้มีระยะเวลาจำกัดรวมถึงจำนวนด้วยเช่นเดียวกัน และฟาร์มดอกไม้กินได้มีพื้นที่โล่งที่เหมาะสมพร้อมสำหรับการเพาะปลูกดอกไม้กินได้ที่จำกัด นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ เช่น สภาพอากาศ แดด เป็นต้น ที่ส่งผลต่อคุณภาพของดอกไม้กินได้รวมถึงปริมาณผลผลิต มีความเสี่ยงที่ทำให้มีสินค้าไม่หลากหลายและไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

##### แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) วางแผนการเพาะปลูกพืชดอกไม้กินได้ โดยเน้นดอกไม้กินได้ที่สามารถออกดอกได้ตลอดทั้งปีและทนต่อสภาพภูมิอากาศเป็นหลัก เพื่อทดแทนดอกไม้กินได้เฉพาะในฤดู ป้องกันการเกิดปัญหาสินค้าไม่เพียงพอ และบันทึกระยะเวลาการปลูกและการให้ดอกแต่ละรอบของพื้นที่เพื่อที่จะสามารถคำนวณการผลิตดอกไม้กินได้ของแต่ละต้นได้อย่างแม่นยำมากขึ้น และควรมีการคำนวณปริมาณสินค้าสำรองไว้เพื่อป้องกันปัญหารับคำสั่งสินค้าของลูกค้าแล้วผลผลิตไม่เพียงพอ

2) บันทึกยอดการขายสินค้า เพื่อให้ทราบถึงปริมาณการขายสินค้าในระยะเวลาต่างๆ สำหรับปรับปรุงฟาร์มให้มีกำลังการผลิตที่เพียงพอ

3) ทางฟาร์มมีพื้นที่สำรองการเกษตรที่เป็นพื้นที่ดินไม่ยื่นคันภายในฟาร์ม Kindai garden และมีพื้นที่โล่งเปล่า พื้นที่นา (ปล่อยเช่า) บริเวณอื่นที่สามารถขยายพื้นที่เพาะปลูกดอกไม้กินได้ได้ แต่ต้องมีการปรับเปลี่ยนหน้าดินและปรับปรุงดินให้พร้อมสำหรับการทำเกษตรอินทรีย์ นอกจากนี้ทางฟาร์มมีเรือญาติที่เป็นเกษตรกรมีที่ดินที่สามารถทำการเกษตรและรู้จักเกษตรกรภายในเครือข่ายเกษตรอินทรีย์ภายในจังหวัดนครราชสีมาทำให้สามารถขอความร่วมมือหรือสร้างเครือข่ายฟาร์มดอกไม้กินได้ของ Kindai garden ได้ในอนาคต

#### 6.4.3 สถานการณ์ที่ส่งผลต่อธุรกิจภายในประเทศ

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น: จากสถานการณ์ปัจจุบันที่ราคาน้ำมันภายในประเทศไทยมีราคาสูงเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากปัจจัยต่างๆ จากผู้ผลิตน้ำมันในต่างประเทศที่ไทยนำเข้า ส่งผลต่อระบบการขนส่งภายในประเทศที่ต้องแบกรับต้นทุนน้ำมันมากยิ่งขึ้น ทำให้ธุรกิจที่ต้องอาศัยระบบการขนส่งสินค้าไปยังจังหวัดอื่นหรือภายในจังหวัดอย่างดอกไม้กินได้ อาจจะต้องได้ผลกระทบจากราคาขนส่ง (บริษัทขนส่งควบคุมอุณหภูมิ Inter express logistics ได้ปรับอัตราค่าขนส่งใหม่ มีผลเริ่มใช้วันที่ 1 กรกฎาคม 2565)

### แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) ปรับแผนการขนส่งเป็นการหลายรอบตามออเดอร์ภายในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาเป็น ส่ง 1 รอบต่อสัปดาห์ให้ทางลูกค้าสามารถเก็บรักษาดอกไม้กินได้นาน 1 สัปดาห์ ให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อเตรียมไว้สำหรับใช้งานได้ (อ้างอิงจากร้าน Fav café ที่จะตกแต่งเค้ก ด้วยดอกไม้กินได้สำหรับร้าน โดยการทำให้ปริมาณเพียงพอต่อสัปดาห์) เพื่อประหยัดน้ำมันขนส่งมากยิ่งขึ้นในการขนส่งไปกลับ 1 รอบ

2) พยายามเปรียบเทียบหาบริษัทขนส่งอื่นที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งมากที่สุดมาใช้บริการให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัด คือ รวดเร็ว ปลอดภัยต่อสินค้า และราคาค่าขนส่งที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้ (จากผลสำรวจพบว่าราคาที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้และสอดคล้องกับราคาขั้นต่ำของระบบขนส่งอื่นมากที่สุด คือ 101-150 ร้อยละ 9.8 และราคาค่าขนส่ง 151-200 บาท ร้อยละ 8.2 ราคา 201-250 บาท ร้อยละ 201-250 ร้อยละ 2.2 สูงสุดคือราคา 251-300 บาท ร้อยละ 350 บาท)

#### 6.4.4 ขาดคนงาน

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้น : หากลูกจ้างการเกษตรขาดงานด้วยสาเหตุลาป่วย ลาออก หรือลาหยุดกะทันหัน รวมถึงจำนวนแรงงานต่อพื้นที่เพาะปลูกไม่เพียงพอเนื่องจากการขยายพื้นที่การผลิตดอกไม้กินได้ สามารถทำให้แรงงานในส่วนของการช่วยเก็บเกี่ยวผลิตและจัดสินค้าลงกล่องเกิดความล่าช้าในการจัดส่ง แล้วอาจส่งผลให้การทำงานกิจกรรมอื่นภายในฟาร์มล่าช้ากว่ากำหนดด้วย เช่นเดียวกันหากมีการลงต้นกล้าหรือกำจัดวัชพืชที่จำเป็นต้องใช้แรงงาน

### แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

1) มีแนวทางปฏิบัติการลาหยุดจะต้องแจ้งหัวหน้างานก่อนล่วงหน้า 3 วัน เพื่อปรับเปลี่ยนแผนการผลิตหรือเลื่อนงานที่ต้องใช้แรงงานมาก่อนหรือหลังวันลาของลูกจ้าง

2) หาแรงงานชั่วคราว เนื่องจากฟาร์มตั้งอยู่บริเวณหมู่บ้านและชาวบ้าน บางส่วนประกอบอาชีพเกษตรกร ค่าขายสินค้าที่ครอบครัวมีเครือข่ายกับคนในชุมชน จึงทำให้ทางฟาร์มสามารถติดต่อหาแรงงานได้จากคนใกล้ตัว หรือสามารถประกาศตามเสียงตามสายของเทศบาลหมู่บ้านเพื่อหาแรงงานชั่วคราวจ่ายค่าแรงเป็นรายวันได้

3) หากเป็นการขาดงานกะทันหัน อาจต้องปรับให้ครอบครัวที่ว่างและสะดวกช่วยเหลืองานในตอนเช้าแทนแรงงานชั่วคราวที่ไม่สามารถหาได้ทันเวลา และโทรแจ้งลูกค้าหรือบริษัทขนส่งกรณีที่อาจขนส่งล่าช้ากว่าที่กำหนด ส่วนในกิจกรรมทางการเกษตรสามารถปรับย้ายเป็นวันถัดไปเพื่อหาแรงงานชั่วคราวมาช่วยก่อนได้ หากขาดแรงงานเป็นระยะเวลานาน





ตาราง 6.1 บทวิเคราะห์ความเร่งด่วนของความเสี่ยงและแนวทางการลดความเสี่ยง (ต่อ)

ความเกี่ยวข้อง	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางแก้ไข
	สูง	ต่ำ	น้อย	ปานกลาง	มาก	
<b>ความเสี่ยงสภาพคล่อง (Liquidity Risk)</b>						
เงินสดไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ	✓				✓	1). มีการจัดสรรเงินเพื่อการใช้ในกิจกรรมต่างๆ ของฟาร์มอย่างชัดเจนเพื่อประมาณค่าใช้จ่ายและรายรับของฟาร์ม เมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงจากที่ได้วางแผนไว้ก่อนเริ่มธุรกิจ จะต้องมีการพิจารณาค่าใช้จ่ายในขณะนั้น แล้วแนวเตรียมทางเลือกในการแก้ไข เช่น จัดหาสินค้าทดแทนในวัตถุดิบที่มีอาจมีการปรับขึ้นราคา เช่น ปุ๋ย เป็นต้น ในการผลิตเองหรือมีตัวเลือกในท้องถิ่นที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าเพื่อลดค่าใช้จ่าย
<b>ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)</b>						
ยอดขายสินค้าไม่เป็นที่คาดหมายไว้	✓				✓	1). จัดการทำโปรโมชั่นในการดึงดูดลูกค้าและโปรโมทให้ลูกค้ารู้จักดอกไม้กินได้ชนิดต่างๆและวิธีการใช้ดอกไม้กินได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงหาตลาดลูกค้ากลุ่มใหม่ เช่น กลุ่มผู้สูงอายุรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในกลุ่มดอกไม้กินได้ที่มีสรรพคุณทางยา 2). เปลี่ยนดอกไม้สดเป็นดอกไม้แห้งเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับเป็นสินค้าในกลุ่มชา และตกแต่งขนมได้เช่นเดียวกัน แต่อายุการเก็บรักษาได้นานกว่าดอกไม้สด



ตาราง 6.1 บทวิเคราะห์ความเร่งด่วนของความเสียหายและแนวทางการลดความเสี่ยง (ต่อ)

ความเกี่ยวข้อง	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางแก้ไข
	สูง	ต่ำ	น้อย	ปานกลาง	มาก	
<b>ความเสี่ยงด้านการดำเนินการ (Operation Risk)</b>						
สภาพอากาศไม่เอื้อต่อการเกษตร	✓				✓	<p>1). ปรับสภาพหน้าดินให้อยู่ในพื้นที่สูง ปกป้องภัยต่อน้ำท่วม และติดตามพยากรณ์อากาศอยู่เสมอเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่ผลผลิตที่จะเสียหายจากผลกระทบภูมิอากาศ</p> <p>2). วางแผนการสร้างซุ้มหรือออกแบบรั้วที่สามารถลดแรงลมหรือสร้างโรงเรือนที่สามารถครอบคลุมสวนดอกไม้กินได้เพื่อที่จะป้องกันความเสียหายจากพายุฝนฟ้าคะนอง รวมถึงสามารถควบคุมปริมาณแสงและน้ำได้ง่ายเมื่อเพาะปลูกระบบโรงเรือน รวมถึงป้องกันแมลงศัตรูพืช</p> <p>3). ศึกษาหรือร่วมมือกับหน่วยงานเกษตรของภาครัฐและมหาวิทยาลัยในการพัฒนาแผนการเกษตรอินทรีย์อยู่เสมอ เช่น การใช้ชีวภัณฑ์ในการป้องกันแมลง หรือใช้เชื้อราในดินเพื่อส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืชเป็นต้น</p>
ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า		✓		✓		<p>1). วางแผนการเพาะปลูกพืชดอกไม้กินได้โดยเน้นดอกไม้กินได้ที่สามารถออกดอกได้ตลอดทั้งปีและทนต่อสภาพภูมิอากาศเป็นหลัก เพื่อทดแทนดอกไม้กินได้เฉพาะในฤดู ป้องกันการเกิดปัญหาสินค้าไม่เพียงพอ</p> <p>2). บันทึกขอการขายสินค้า เพื่อให้ทราบถึงปริมาณการขายสินค้าในระยะเวลาต่างๆ สำหรับปรับปรุงฟาร์มให้มีกำลังการผลิตที่เพียงพอ</p> <p>3). ทางฟาร์มมีพื้นที่สำรองการเกษตรที่เป็นพื้นที่ต้นไม้นั้นต้นภายในฟาร์ม Kindai และมีพื้นที่โล่งเปล่า พื้นที่นา (ปล่อยข้าว) บริเวณอื่น</p>

ตาราง 6.1 บทวิเคราะห์ความเร่งด่วนของความเลียงและแนวทางการลดความเสี่ยง (ต่อ)

ความเกี่ยวข้อง	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางแก้ไข
	สูง	ต่ำ	น้อย	ปานกลาง	มาก	
						ที่สามารถขยายพื้นที่เพาะปลูกดอกไม้กินได้ แต่ต้องมีการปรับเปลี่ยนหน้าดินและปรับปรุงดินให้พร้อมสำหรับการทำเกษตรอินทรีย์ นอกจากนี้ทางฟาร์มมีเครือข่ายที่เป็นเกษตรกรมีที่ดินที่สามารถทำการเกษตรและรู้จักเกษตรกรภายในเครือข่ายเกษตรอินทรีย์ภายในจังหวัดนครราชสีมาทำให้สามารถขอความร่วมมือหรือสร้างเครือข่ายฟาร์มดอกไม้กินได้ของ Kindai garden ได้ในอนาคต
สถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจภายในประเทศ	✓				✓	<p>1). ปรับแผนการขนส่งเป็นการหลายรอบตามออเดอร์ต่างจังหวัดเป็น ส่ง 1 รอบต่อสัปดาห์ให้ทางลูกค้าสามารถเก็บรักษาดอกไม้กินได้นาน 1 สัปดาห์ ให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อเตรียมไว้สำหรับใช้งานได้ (อ้างอิงจากร้าน Fav café ที่จะตกแต่งเค้กด้วยดอกไม้กินได้สำหรับร้าน โดยการทำให้ปริมาณเพียงพอต่อสัปดาห์) เพื่อประหยัดน้ำมันขนส่งมากยิ่งขึ้น</p> <p>2). พยายามปรับเทียบหาบริษัทขนส่งเย็นที่มีความคุ้มค่าในการขนส่งมากที่สุดมาใช้บริการให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัด คือ รวดเร็ว ปลอดภัย ต่อสินค้า และราคาค่าขนส่งที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้ (จากผลสำรวจพบว่าราคาที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้และสอดคล้องกับราคาขั้นต่ำของระบบขนส่งเย็นมากที่สุด คือ 101-150 ร้อยละ 9.8)</p>

ตาราง 6.1 บทวิเคราะห์ความเร่งด่วนของความเสี่ยงและแนวทางการลดความเสี่ยง (ต่อ)

ความเกี่ยวข้อง	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางแก้ไข
	สูง	ต่ำ	น้อย	ปานกลาง	มาก	
ขาดคนงาน		✓		✓		<p>1). มีแนวทางปฏิบัติการลาหยุดจะต้องแจ้งหัวหน้างานก่อนล่วงหน้า 3 วัน เพื่อปรับเปลี่ยนแผนการผลิตหรือเลื่อนงานที่ต้องใช้แรงงานมาก่อนหรือหลังวันลาของลูกจ้าง</p> <p>2). หาแรงงานชั่วคราว เนื่องจากฟาร์มตั้งอยู่บริเวณหมู่บ้านและชาวบ้านบางส่วนประกอบอาชีพเกษตรกร ถ้าขายสินค้าที่ครอบครัวมีเครือข่าย จึงทำให้สามารถติดต่อหาแรงงานได้ หรือสามารถประกาศตามเสี่ยงตามสายของเทศบาลหมู่บ้านเพื่อหาแรงงานชั่วคราวจ่ายค่าแรงเป็นรายวันได้</p> <p>3). หากเป็นการขาดงานกะทันหัน อาจต้องปรับให้ครอบครัวที่ว่างและสะดวกช่วยเหลืองานในตอนเช้าแทนแรงงานชั่วคราวที่ไม่สามารถหาได้ทันเวลา และโทรแจ้งลูกค้าหรือบริษัทขนส่งกรณีที่อาจขนส่งล่าช้ากว่าที่กำหนด ส่วนในกิจกรรมทางการเกษตรสามารถปรับย้ายเป็นวันถัดไปเพื่อหาแรงงานชั่วคราวมาช่วยก่อนได้ หากขาดแรงงานเป็นระยะเวลานาน</p> <p>4). วางแผนการจัดงานทำงานของคนภายในฟาร์มที่สามารถดูแลฟาร์มและเก็บเกี่ยวดอกไม้กันได้ได้จำนวนปริมาณเท่าไรต่อคนเพื่อที่จะสามารถวางแผนการจัดการจำนวนคนให้สอดคล้องต่อยอดขายและการผลิตดอกไม้กันได้</p>

## บรรณานุกรม

- เกษตรอินทรีย์. (2564). *คนแย้งกันซื้อ! ดอกไม้กินได้ ตัวช่วยอัปราคาอาหาร ปลูกไม่ยาก แต่เก็บจัดใส่กล่องต้องระวัง*. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2565, เว็บไซต์: [https://www.sentangsedtee.com/farming-trendy/article\\_177390](https://www.sentangsedtee.com/farming-trendy/article_177390)
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2563). *แผนปฏิบัติการราชการประจำปี 2564 กรมส่งเสริมการเกษตร*. สืบค้นเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fssnet.doae.go.th%2Fwpcontent%2Fuploads%2F2020%2F09%2F%25E0%25B9%2581%25E0%25B8%259C%25E0%25B8%2599%25E0%25B8%259B%25E0%25B8%258F%25E0%25B8%25B4%25E0%25B8%259A%25E0%25B8%25B1%25E0%25B8%2595%25E0%25B8%25B4%25E0%25B8%25A3%25E0%25B8%25B2%25E0%25B8%258A%25E0%25B8%2581%25E0%25B8%25B2%25E0%25B8%25A3%25E0%25B8%259B%25E0%25B8%25A3%25E0%25B8%25B0%25E0%25B8%2588%25E0%25B8%25B3%25E0%25B8%259B%25E0%25B8%25B5-2564-%25E0%25B8%2582%25E0%25B8%25AD%25E0%25B8%2587%25E0%25B8%2581%25E0%25B8%25A3%25E0%25B8%25A1%25E0%25B8%25AA%25E0%25B9%2588%25E0%25B8%2587%25E0%25B9%2580%25E0%25B8%25AA%25E0%25B8%25A3%25E0%25B8%25B4%25E0%25B8%25A1%25E0%25B8%2581%25E0%25B8%25B2%25E0%25B8%25A3%25E0%25B9%2580%25E0%25B8%2581%25E0%25B8%25A9%25E0%25B8%2595%25E0%25B8%25A3.pdf&clen=659906&chunk=true>
- ฐานเศรษฐกิจ. (2564). *ธุรกิจขนส่งควบคุมอุณหภูมิแบบด่วน เคื่อดแห่งตลาด 3.8 หมื่นล้าน*. สืบค้นเมื่อวันที่ 31 มกราคม พ.ศ. 2565, เว็บไซต์: <https://www.thansettakij.com/tech/493083>
- เทคโนโลยีชาวบ้าน. (2564). *ผลิตปุ๋ยชีวภาพไว้ใช้เอง จากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ลดต้นทุน เพิ่มรายได้*. สืบค้นเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: [https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article\\_170060](https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_170060)

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- ชนวัฒน์ เพชรพันธ์. (2564). *CAFE HOPPING* กับการท่องเที่ยว. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: <https://tourism.utcc.ac.th/caffe-hopping-%e0%b8%81%e0%b8%b1%e0%b8%9a%e0%b8%81%e0%b8%b2%e0%b8%a3%e0%b8%97%e0%b9%88%e0%b8%ad%e0%b8%87%e0%b9%80%e0%b8%97%e0%b8%b5%e0%b9%88%e0%b8%a2%e0%b8%a7/>
- ธนาคารกรุงเทพ. (2564). *Chefs Table* อาชีพกระแสดีในช่วงที่โควิดยังน่ากลัว. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2565, เว็บไซต์: <https://www.bangkokbanksme.com/en/chefs-table-promising-career-during-covid>
- เบญจมาศ สันต์สวัสดิ์, วีระศักดิ์ สมยานะ, ทิตา สุนทรวิภาตและภัทชนาวรรณ ฉันทรัตน์โยธิน. (2564). การส่งเสริมการผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์ในชุมชนจังหวัดเชียงใหม่เพื่อยกระดับให้มีศักยภาพการแข่งขันในประชาคมอาเซียน. วารสารวิจัยราชภัฏเชียงใหม่, 22(1), 179-196.
- ประภาศรี โอสถานนท์. (2563). โอกาสส่งออกดอกไม้สดไทยสดใสหลังโควิด-19. สืบค้นเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2565, จากเว็บไซต์: <https://www.bangkokbiznews.com/business/895734>
- ฟาร์มแชนเนล. (2563). *เฟิร์ส-ชนะวัฒน์* เทียมบุญประเสริฐ เกษตรกรผู้สร้างโปรเจกต์ “ดอกไม้กินได้”. สืบค้นเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: <https://farmchannelthailand.com/main/%E0%B9%80%E0%B8%9F%E0%B8%B4%E0%B8%A3%E0%B9%8C%E0%B8%AA-%E0%B8%8A%E0%B8%99%E0%B8%B0%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%92%E0%B8%99%E0%B9%8C-%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%A1%E0%B8%9A%E0%B8%B8%E0%B8%8D/>
- สลิลลา มหันต์เชิดชูวงศ์. (2563). *G101* ดอกไม้ให้กิน. สืบค้นเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: <https://www.greenery.org/articles/g101-edibleflower/>
- สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์. (2565). CPTPP: ใครได้ ใครเสีย และทางออกของประเทศ. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: <https://www.pier.or.th/abridged/2022/01/#%E0%B8%A1%E0%B8%B4%E0%B8%95%E0%B8%B4%E0%B8>



## บรรณานุกรม (ต่อ)

- สยามรัฐออนไลน์. (2561). *ปัญหาภาคการเกษตร*. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: <https://siamrath.co.th/n/43346>
- สาวบางแค 22. (2565). *ธุรกิจดอกไม้กินได้ อาชีพทำเงิน ตลาดเติบโตดี ในยุคสื่อออนไลน์*. สืบค้นเมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2565, เว็บไซต์: [https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article\\_220353](https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_220353)
- สวนดุสิตโพล. (2563). *กิจกรรม “ยอดฮิต” ยุคโควิด-19 ระบาด*. สืบค้นเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fsuanusitpoll.dusit.ac.th%2FUPLOAD\\_FILES%2FPOLL%2F2563%2FPS-2563-589075421.pdf&cflen=97156&chunk=true](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fsuanusitpoll.dusit.ac.th%2FUPLOAD_FILES%2FPOLL%2F2563%2FPS-2563-589075421.pdf&cflen=97156&chunk=true)
- สิทธิพล วิบูลย์ชนากุล. (2563). *พฤติกรรมใหม่ เมื่อการ “ปลูกต้นไม้” กลายเป็นกิจกรรมยอดฮิตช่วง WHF*. สืบค้นเมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2565, จากเว็บไซต์: <https://www.marketingoops.com/reports/plants-work-from-home/>
- สุนิษฐา เศรษฐีธร. (2562). *รายงานตลาดอาหารในประเทศไทย*. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Ffic.nfi.or.th%2Fupload%2Fmarket\\_overview%2FRep\\_Cafe\\_15.01.62.pdf&cflen=705892&chunk=true](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Ffic.nfi.or.th%2Fupload%2Fmarket_overview%2FRep_Cafe_15.01.62.pdf&cflen=705892&chunk=true)
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2564). *ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2564 และแนวโน้มปี 2565*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.oae.go.th%2Fassets%2Fportals%2F1%2Ffileups%2Fbappdata%2Ffiles%2FOutlook%25202564%2520\\_2565%2520\(Final\).pdf&cflen=65927697&chunk=true](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.oae.go.th%2Fassets%2Fportals%2F1%2Ffileups%2Fbappdata%2Ffiles%2FOutlook%25202564%2520_2565%2520(Final).pdf&cflen=65927697&chunk=true)
- สำนักข่าว กรมประชาสัมพันธ์. (2564). *พาณิชย์นครราชสีมาจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเกษตรปลอดภัยนครชัยบุรินทร์ ครั้งที่ 2 ผลักดันศักยภาพสินค้าเกษตร พร้อมเพิ่มช่องทางตลาดสู่ความยั่งยืน*. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2565, เว็บไซต์: [https://thainews.prd.go.th/th/news/print\\_news/TCATG211201195841378](https://thainews.prd.go.th/th/news/print_news/TCATG211201195841378)



## บรรณานุกรม (ต่อ)

ศิริวรรณ สิทธิกา. (2563). พุดจาภาษาดอกไม้กับ ถนอมวรรณ สิ่งห้อย ผู้ส่งดอกไม้ที่บ้านให้แบ่ง  
 บาน อยู่ในงานอาหาร. สืบค้นเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: <https://www.greenery.org/articles/people-business-edible-flowers-farmesuk/>

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2561). ธุรกิจร้านอาหารอย่างไรให้รุ่ง. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์  
 2 5 6 5 ,  
 เว็บไซต์: <chrome-extension://efaidnbmnmmnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fkasikornbank.com%2Fth%2Fbusiness%2Fsme%2FKSMEKNOWLEDGE%2Farticle%2FKSMEANALYSIS%2FDocuments%2FCoffee-Shop-Management.pdf&cLen=4259912&chunk=true>

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2565). ธุรกิจร้านอาหารปี 65 คาดพลิกกลับมาฟื้นตัวร้อยละ 5.0 – 9.9 การแพร่  
 ระบาดของ Omicron และต้นทุนวัตถุดิบยังคงเป็นความท้าทายสำคัญ (กระแสทรรศน์  
 ฉบับที่ 3299). สืบค้นเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2565, เว็บไซต์: <https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/restaurant-z3299.aspx>

BARRAMEPIRUN Company limited. ดอกไม้กินได้ (Edible flower). สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์  
 2565, จากเว็บไซต์: <https://www.barramepirun.com/edible-flower/#:~:text=%E0%B8%88%E0%B8%B2%E0%B8%81%E0%B8%84%E0%B8%B3%E0%B8%99%E0%B8%B4%E0%B8%A2%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%82%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B8%95%E0%B9%89%E0%B8%99,%E0%B8%AD%E0%B8%B1%E0%B8%99%E0%B8%95%E0%B8%A3%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B9%81%E0%B8%81%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%99%E0%B8%B8%E0%B8%A9%E0%B8%A2%E0%B9%8C%E2%80%9D%20%E0%B8%99%E0%B8%B1%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%9A>

GoodDayOfficial. (2564). รีวิวดอกไม้กินได้กับผู้ชายสุดหล่อ ไอซ์ซี-ต่อ (วิดีโอ). สืบค้นเมื่อวันที่ 15  
 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: [https://youtu.be/nZwnij\\_PFmk](https://youtu.be/nZwnij_PFmk)

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- Luckybox ระบบน้ำการเกษตร. (2564). ระบบน้ำหยดต้องใช้อุปกรณ์อะไรบ้าง สำหรับแปลงปลูก 1-3 ไร่ ทำง่ายๆใช้งานโคตรดี | Luckybox ระบบน้ำการเกษตร (วิดีโอ). สืบค้นเมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2565, เว็บไซต์: <https://www.youtube.com/watch?v=Wo-Wa7tj4YU>
- Maticchon tv. (2563). ดอกไม้ไทยกินได้ ความสวยที่มีเงินก็ซื้อไม่ได้ (วิดีโอ). สืบค้นเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: <https://www.youtube.com/watch?v=Kow6s4PxfUs>
- MGR online. (2564). ดอกไม้กินได้! ตัวช่วยเพิ่มมูลค่าให้อาหารผ่านการเอาใจใส่ทุกขั้นตอน กับแบรนด์ “Plantinary”. สืบค้นเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2565, เว็บไซต์ : <https://mgronline.com/smes/detail/9640000081182>
- Sauce Channel. (2563). บุกฟาร์มดอกไม้กินได้ ที่แรกในเมืองไทย! | Behind the sauce (วิดีโอ). สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: [https://youtu.be/nZwnij\\_PFmk](https://youtu.be/nZwnij_PFmk)
- September. (2562). รวม 8 ร้านสิค้าออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ หาซื้อง่าย ในกรุงเทพและจังหวัดใกล้เคียง. สืบค้นเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2565, เว็บไซต์: <https://www.akerufeed.com/health/8-organics-shop-recommended>
- Techsauce Team. (2561). ส่งเทรนด์ cold chain logistics แนวโน้มการเติบโตและบริการด้านไหนที่ตอบโจทย์?. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2565, เว็บไซต์: <https://techsauce.co/news/cold-chain-logistics>
- Thai PBS. (2564). ถนอมวรรณ สิ่งห้อย : กลับมาปลูกดอกไม้กินได้ : COME HOME บ้านที่กลับมา (6 ม.ค. 64) (วิดีโอ). สืบค้นเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565, เว็บไซต์: [https://youtu.be/ND7j9zM4\\_F4](https://youtu.be/ND7j9zM4_F4)
- Wongnai B2B Team. (2562). เปิดร้านอาหารไม่ควรพลาด! สรุปเทรนด์ร้านอาหาร ปี 2562 ในประเทศไทย. สืบค้นเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์, เว็บไซต์: <https://www.wongnai.com/business-owners/thailand-restaurant-trend-2019?ref=ct>



## ภาคผนวก ก

### แบบสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายสำหรับการทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก

แบบสำรวจนี้ถูกจัดทำขึ้นเพื่อสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายที่ชื่นชอบการทำขนมหวาน ท้องเที่ยวร้านกาแฟ รวมถึงผู้ประกอบการร้านขนมหวานและร้านกาแฟ ซึ่งนำข้อมูลจากผลสำรวจไปใช้ในการออกแบบแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิกสำหรับตกแต่งและรับประทานในอาหาร เครื่องดื่ม และขนมหวานในรายวิชา MGMG697: Thematic paper I: Business case development หลักสูตรคณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะแบ่งเป็น ข้อมูล 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้ (Edible flowers)

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ใช้เป็นข้อมูลในการประกอบการทำ Segmentation ข้อ 2.3.1)

1. เพศ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
  - ชาย
  - หญิง
  - ไม่ต้องการระบุ
2. อายุ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
  - ต่ำกว่า 18 ปี
  - 18-22 ปี
  - 23- 27 ปี
  - 28-33 ปี
  - 34-38 ปี
  - 39 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
  - ระดับอนุปริญญาตรี

- ระดับปริญญาตรี
  - ระดับปริญญาโท
  - ระดับปริญญาเอก
  - อื่นๆ:.....
4. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน (บาท) (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
- ต่ำกว่า 15,000
  - 15,001-20,000
  - 20,001-25,000
  - 25,001-30,000
  - 30,001-35,000
  - 35,001-40,000
  - 40,001-45,000
  - 45,001-50,000
  - มากกว่า 50,000
5. อาชีพ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
- นิสิต/นักศึกษา
  - บาร์ิสต้า
  - นักออกแบบ
  - บาเทนเดอร์
  - ผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (Café)
  - ธุรกิจส่วนตัว
  - ข้าราชการ
  - ลูกจ้าง
  - เกษตรกร
  - พนักงานบริษัทเอกชน
  - อื่นๆ:.....
6. จังหวัดที่ท่านอาศัยอยู่ปัจจุบัน (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดตามหลักภูมิศาสตร์)
- กรุงเทพมหานคร
  - กระบี่
  - กาญจนบุรี

- กาฬสินธุ์
- กำแพงเพชร
- ขอนแก่น
- จันทบุรี
- ฉะเชิงเทรา
- ชลบุรี
- ชัยนาท
- ชัยภูมิ
- ชุมพร
- เชียงราย
- เชียงใหม่
- ตรัง
- ตราด
- ตาก
- นครนายก
- นครปฐม
- นครพนม
- นครราชสีมา
- นครศรีธรรมราช
- นครสวรรค์
- นนทบุรี
- นราธิวาส
- น่าน
- บึงกาฬ
- บุรีรัมย์
- ปทุมธานี
- ประจวบคีรีขันธ์
- ปราจีนบุรี
- ปัตตานี
- พระนครศรีอยุธยา



- พังงา
- พัทลุง
- พิจิตร
- พิษณุโลก
- เพชรบุรี
- เพชรบูรณ์
- แพร่
- พะเยา
- ภูเก็ต
- มหาสารคาม
- มุกดาหาร
- แม่ฮ่องสอน
- ชะลา
- ยโสธร
- ร้อยเอ็ด
- ระนอง
- ระยอง
- ราชบุรี
- ลพบุรี
- ลำปาง
- ลำพูน
- เลย
- ศรีสะเกษ
- สกลนคร
- สงขลา
- สตูล
- สมุทรปราการ
- สมุทรสงคราม
- สมุทรสาคร
- สระแก้ว

- สระบุรี
- สิงห์บุรี
- สุโขทัย
- สุพรรณบุรี
- สุราษฎร์ธานี
- สุรินทร์
- หนองคาย
- หนองบัวลำภู
- อ่างทอง
- อุตรธานี
- อุทัยธานี
- อุตรดิตถ์
- อุบลราชธานี
- อำนาจเจริญ

**ส่วนที่ 2** พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ Edible flowers

1. ในระยะเวลา 3 เดือน ท่านมีความถี่ในการใช้บริการร้านกาแฟกี่ครั้ง (ข้อมูลประกอบยอดขายของร้านกาแฟ ร้านขนมและพฤติกรรมของลูกค้าของร้านกาแฟ)
  - 0 ครั้ง
  - 1-3 ครั้ง
  - 4-5 ครั้ง
  - 6-7 ครั้ง
  - 7-10 ครั้ง
  - 10 ครั้งขึ้นไป
2. ท่านชอบไปคาเฟ่ด้วยวัตถุประสงค์ใดเป็น 2 อันดับแรก (ข้อมูลประกอบยอดขายของร้านกาแฟ ร้านขนมและพฤติกรรมของลูกค้าของร้านกาแฟ)
  - ถ่ายรูป
  - รับประทานอาหาร ขนม เครื่องดื่ม
  - นั่งพักผ่อน
  - สังสรรค์กับเพื่อน
  - ทำงาน

3. งานอดิเรกที่ท่านชอบทำเวลาว่าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านพฤติกรรม)

- ทำขนม
- ทำเครื่องดื่ม
- ถ่ายรูป
- ตระเวนชิมอาหารร้านต่างๆ
- เดินห้างสรรพสินค้า
- อื่นๆ;.....

4. ความถี่ในการใช้งานสื่อโซเชียลมีเดียของท่าน (เรียงตามลำดับการใช้งานมากที่สุดไปน้อยที่สุดตามคะแนน) (2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy))

	1 คะแนน	2 คะแนน	3 คะแนน	4 คะแนน	5 คะแนน
Facebook	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
YouTube	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TikTok	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Instagram	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Twitter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. ท่านใช้สื่อโซเชียลช่วงเวลาใดมากที่สุด (สามารถตอบได้ 1 หรือ 2 คำตอบ) (2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy))

- 06.00-09.00 น.
- 10.00-13.00 น.
- 14.00-17.00 น.
- 18.00-21.00 น.
- 22.00-23.00 น.
- 00.00-03.00 น.
- 04.00-06.00 น.

## 2.1 ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ดอกไม้กินได้ (Edible flower) คือดอกไม้ที่สามารถนำมารับประทานได้โดยปราศจากอันตรายต่อร่างกาย สามารถนำมาใช้ตกแต่งจานอาหารและรับประทานได้ ตัวอย่างดอกไม้กินได้ อาทิเช่น อัญชัน กุหลาบ เป็นต้น

1. ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) หรือไม่ (ข้อมูลประกอบ 2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy) ตรวจสอบว่าผู้รู้จักดอกไม้กินได้มากน้อยเพียงใด ส่งผลต่อการแนะนำดอกไม้กินได้ให้ลูกค้าได้รู้จักมากยิ่งขึ้น)
  - รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด
  - รู้จักดอกไม้กินได้ 6- 10 ชนิด
  - รู้จักดอกไม้กินได้มากกว่า 10 ชนิด
  - ไม่รู้จักดอกไม้กินได้
2. ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) ผ่านช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ) (ข้อมูลประกอบ 2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy))
  - ร้านอาหารที่เคยใช้บริการ
  - ร้านกาแฟที่เคยใช้บริการ
  - Facebook
  - YouTube
  - TikTok
  - Instagram
  - Influencer
  - อื่นๆ .....
3. ท่านเคยใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) ได้ในการประกอบ/ตกแต่งอาหาร หรือ เคยรับประทานหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ) (2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy) การใช้ดอกไม้กินได้ตกแต่งจานอาหารจะเน้นที่รูปลักษณ์ของดอกไม้และไร้รสชาติ ในขณะที่ใช้ประกอบอาหารดอกไม้กินได้อาจจะมีรสชาติจัด ขม เผ็ด เบี้ยวได้)
  - เคยใช้ตกแต่งจานอาหาร/เครื่องดื่ม
  - เคยใช้ประกอบเป็นส่วนผสมในอาหาร/เครื่องดื่ม
  - เคยรับประทาน
  - ไม่เคยทั้งหมด

4. ปัจจัยใดที่ทำให้ท่านชอบ/ไม่ชอบดอกไม้กินได้บนจานอาหาร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ) (ใช้ประกอบการระบุ pain point ของลูกค้า ข้อ 1.5 และ positioning ของสินค้า และ 2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy) โดยดูจากการที่ลูกค้าชื่นชอบดอกไม้กินได้แบบใดบ้าง และควรมีดอกไม้กินได้แบบใดบ้างที่ลูกค้าชอบ เช่น ดอกไม้หน้าตาสวยงาม สีสดใส ดอกไม้กินได้ที่ไม่มีรสชาติหรือมีกลิ่นพิเศษ)
- ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีรสชาติดีขึ้น
  - ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีสีสันน่ารับประทาน
  - ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีเอกลักษณ์มากขึ้น
  - ชอบ เนื่องจากเพิ่มมูลค่าจานอาหาร
  - ไม่ชอบ เนื่องจากไม่เคยรับประทานดอกไม้กินได้
  - ไม่ชอบ เนื่องจากไม่รู้จักชนิดดอกไม้บนจานอาหาร
  - ไม่ชอบ เนื่องจากมีประสบการณ์ผิดหวังในรสชาติดอกไม้กินได้ (รสชาติไม่ถูกปาก)
  - อื่นๆ.....
5. ท่านมีฟาร์มดอกไม้กินได้ที่รู้จักหรือเคยใช้บริการหรือไม่ (หากมีกรุณาระบุชื่อฟาร์มดอกไม้กินได้ในช่องอื่นๆ หรือชื่อฟาร์มที่ใช้บริการ, หากท่านปลูกบริโภคเองสามารถเติมเครื่องหมาย (-) ได้ค่ะ) (สำรวจคู่แข่งที่ลูกค้าใช้บริการที่อาจจะพบเพิ่มเติมในบริเวณใกล้เคียง)
- ไม่มี
  - อื่นๆ:.....
6. ถ้าท่านเคยใช้บริการฟาร์มดอกไม้กินได้ ท่านมีจำนวนการสั่งดอกไม้กินได้เท่าใดต่อสัปดาห์ 2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy) และจำนวนยอดสั่งซื้อดอกไม้กินได้ของลูกค้า
- 0-50 กรัม
  - 51-100 กรัม
  - 101-150 กรัม
  - 151-200 กรัม
  - 201-250 กรัม
  - 251-300 กรัม
  - อื่นๆ ระบุ.....

## 2.2 ข้อมูลด้านราคา

สอบถามข้อมูลเพื่อนำไปใช้ประกอบการทำวิจัยใน ส่วนราคาและช่องทางการจัดจำหน่าย

1. ราคาดอกไม้กินได้สูงสุดที่ท่านสามารถยอมรับได้ (2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy))
  - ดอกละ 1-3 บาท
  - ดอกละ 4-6 บาท
  - ดอกละ 7-10 บาท
  - ดอกละ 11-13 บาท
  - ดอกละ 14-16 บาท
  - ดอกละ 17-20 บาท
2. ราคาขนส่งสูงสุดที่ท่านสามารถยอมรับได้ (2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy))
  - 0- 100 บาท
  - 50-100 บาท
  - 101-150 บาท
  - 151-200 บาท
  - 201-250 บาท
  - 251-300 บาท
  - 301-350 บาท
  - 351-400 บาท
  - 401-450 บาท
  - 451-500 บาท
3. หากฟาร์มดอกไม้กินได้ตั้งอยู่ห่างจากตัวเมืองจังหวัดนครราชสีมาไม่เกิน 20 กิโลเมตร ท่านสนใจลองใช้บริการหรือไม่ (2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy) ตรวจสอบว่ามีลูกค้าที่สนใจลองใช้ดอกไม้กินได้เป็นครั้งแรกและมีลูกค้าที่สนใจเท่าใด)
  - สนใจ
  - ไม่สนใจ
  - พิจารณาราคาและสินค้าก่อน
4. ช่องทางการจัดจำหน่ายใดที่ท่านต้องการให้มีมากที่สุดเป็นสามอันดับแรก (2.4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place strategy))





6) ของแถมเมื่อซื้อสินค้า

เกินจำนวนที่กำหนด

7. ปัจจัยใดทำให้เลือกซื้อสินค้าดอกไม้กินได้จากฟาร์มของเกษตรกรโดยตรง ( 3 อันดับแรก)

(ใช้ประกอบการระบุ pain and gain ของลูกค้า ข้อ 1.5 และ positioning ของสินค้า)

- ความสะอาดปลอดภัยไร้สารเคมีของดอกไม้กินได้
- ราคาวัตถุดิบและค่าส่งสินค้าน้อยกว่าฟาร์มอื่น
- ชื่อเสียงของฟาร์ม
- วัตถุดิบที่หลากหลาย เช่น มีดอกไม้กินได้หลากหลายสายพันธุ์ ฤดูกาลละ 10 ชนิด เป็นต้น
- มีรีวิวสินค้าจากฟาร์มจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ
- ความน่าเชื่อถือของฟาร์มที่มีมาตรฐานรองรับจากหน่วยงานของภาครัฐ
- อื่นๆ.....



## ภาคผนวก ข

### แบบสำรวจกลุ่มผู้จำหน่ายและบริโภคดอกไม้กินได้สำหรับการทำแผนธุรกิจ ฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก

แบบสำรวจนี้ถูกจัดทำขึ้นเพื่อสำรวจกลุ่มเป้าหมายและตลาดของดอกไม้กินได้ออร์แกนิกที่เป็นผู้จำหน่ายดอกไม้กินได้ รวมถึงผู้บริโภคดอกไม้กินได้ เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการออกแบบแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิกสำหรับตกแต่งและรับประทานในอาหาร เครื่องดื่ม และขนมหวานในรายวิชา MGMG697: Thematic paper I: Business case development หลักสูตรคณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะแบ่งเป็นข้อมูล 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการบริโภคดอกไม้กินได้ออร์แกนิกและตลาด

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ใช้เป็นข้อมูลในการประกอบการทำ Segmentation ข้อ 2.3.1)

1. เพศ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
  - ชาย
  - หญิง
  - ไม่ต้องการระบุ
2. อายุ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
  - ต่ำกว่า 18 ปี
  - 18-22 ปี
  - 23- 27 ปี
  - 28-33 ปี
  - 34-38 ปี
  - 39 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)

- ระดับอนุปริญญาตรี
  - ระดับปริญญาตรี
  - ระดับปริญญาโท
  - ระดับปริญญาเอก
  - อื่นๆ:.....
4. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน (บาท) (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
- ต่ำกว่า 15,000
  - 15,001-20,000
  - 20,001-25,000
  - 25,001-30,000
  - 30,001-35,000
  - 35,001-40,000
  - 40,001-45,000
  - 45,001-50,000
  - มากกว่า 50,000
5. อาชีพ (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดด้านประชากรศาสตร์)
- นิสิต/นักศึกษา
  - บาร์ิสต้า
  - นักออกแบบ
  - บาเทนเดอร์
  - ผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (Café)
  - ธุรกิจส่วนตัว
  - ข้าราชการ
  - ลูกจ้าง
  - เกษตรกร
  - พนักงานบริษัทเอกชน
  - อื่นๆ.....
6. จังหวัดที่ท่านอาศัยอยู่ปัจจุบัน (ข้อมูลประกอบการแบ่งส่วนตลาดตามหลักภูมิศาสตร์)
- กรุงเทพมหานคร
  - กระบี่

- กาญจนบุรี
- กาทสินธุ์
- กำแพงเพชร
- ขอนแก่น
- จันทบุรี
- ฉะเชิงเทรา
- ชลบุรี
- ชัยนาท
- ชัยภูมิ
- ชุมพร
- เชียงราย
- เชียงใหม่
- ตรัง
- ตราด
- ตาก
- นครนายก
- นครปฐม
- นครพนม
- นครราชสีมา
- นครศรีธรรมราช
- นครสวรรค์
- นนทบุรี
- นราธิวาส
- น่าน
- บึงกาฬ
- บุรีรัมย์
- ปทุมธานี
- ประจวบคีรีขันธ์
- ปราจีนบุรี
- ปัตตานี

- พระนครศรีอยุธยา
- พังงา
- พัทลุง
- พิจิตร
- พิษณุโลก
- เพชรบุรี
- เพชรบูรณ์
- แพร่
- พะเยา
- ภูเก็ต
- มหาสารคาม
- มุกดาหาร
- แม่ฮ่องสอน
- ยะลา
- ยโสธร
- ร้อยเอ็ด
- ระนอง
- ระยอง
- ราชบุรี
- ลพบุรี
- ลำปาง
- ลำพูน
- เลย
- ศรีสะเกษ
- สกลนคร
- สงขลา
- สตูล
- สมุทรปราการ
- สมุทรสงคราม
- สมุทรสาคร





- สระแก้ว
- สระบุรี
- สิงห์บุรี
- สุโขทัย
- สุพรรณบุรี
- สุราษฎร์ธานี
- สุรินทร์
- หนองคาย
- หนองบัวลำภู
- อ่างทอง
- อุตรธานี
- อุทัยธานี
- อุตรดิตถ์
- อุบลราชธานี
- อำนาจเจริญ

**ส่วนที่ 2 :** สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับดอกไม้กินได้

เก็บข้อมูลเกี่ยวกับตลาดและการบริโภคดอกไม้กินได้สำหรับการวิเคราะห์ตลาดดอกไม้กินได้ออร์แกนิก

1. ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) หรือไม (ข้อมูลประกอบ 2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy) ตรวจสอบว่าผู้ค้ารู้จักดอกไม้กินได้มากน้อยเพียงใด ส่งผลต่อการแนะนำดอกไม้กินได้ให้ลูกค้าได้รู้จักมากยิ่งขึ้น)
  - รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด
  - รู้จักดอกไม้กินได้ 6- 10 ชนิด
  - รู้จักดอกไม้กินได้มากกว่า 10 ชนิด
  - ไม่รู้จักดอกไม้กินได้
2. ความถี่ในการใช้งานสื่อโซเชียลมีเดียของท่าน (เรียงตามลำดับการใช้งานมากที่สุดไปน้อยที่สุด โดยไม่ซ้ำกัน 5 = ใช้งานมากที่สุด, 4 = ใช้งานมากเป็นอันดับสอง, 3 = ใช้งานมากเป็นอันดับสาม, 2 = ใช้งานมากเป็นอันดับสี่, 1 = ใช้งานน้อยที่สุด) (2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy)

	1 คะแนน	2 คะแนน	3 คะแนน	4 คะแนน	5 คะแนน
Facebook	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
YouTube	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TikTok	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Instagram	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Twitter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. ท่านมีฟาร์มดอกไม้กินได้ที่รู้จักหรือเคยใช้บริการหรือไม่ หรือ ท่านเป็นธุรกิจจำหน่ายดอกไม้กินได้อร์แกนิกหรือใหม่ (หากมีกรณาระบุชื่อฟาร์มดอกไม้กินได้ในช่องอื่นๆ หรือจำหน่ายดอกไม้กินได้แต่ไม่ต้องการระบุชื่อฟาร์ม สามารถตอบ (-) ได้ค่ะ) (สำรวจคู่แข่งที่ลูกค้าใช้บริการที่อาจจะพบเพิ่มเติมในบริเวณใกล้เคียง)

- ไม่มี
- อื่นๆ;.....

4. ท่านดำเนินธุรกิจดอกไม้กินได้มานานเท่าใด หรือ เริ่มปลูกดอกไม้กินได้มานานกี่ปี (ประเมินการเติบโตของตลาดดอกไม้กินได้)

- น้อยกว่า 1 ปี
- 1-2 ปี
- 3-4 ปี
- 5-6 ปี
- 7-8 ปี
- 9-10 ปี
- มากกว่า 10 ปี

5. ช่องทางการจัดจำหน่ายใดที่ท่านบริการมากที่สุดเป็น 3 อันดับแรก หรือ ช่องทางที่ท่านจำหน่ายดอกไม้กินได้ในขณะนี้ (กรณีจำหน่ายดอกไม้กินได้) (กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย)

- Grab
- Lineman
- Food panda
- Line
- Facebook
- Instagram

- อื่นๆ.....
6. ท่านใช้สื่อโซเชียลช่วงเวลาใดมากที่สุด (สามารถตอบได้ 1 หรือ 2 คำตอบ) (2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion strategy))
- 06.00-09.00 น.
- 10.00-13.00 น.
- 14.00-17.00 น.
- 18.00-21.00 น.
- 22.00-23.00 น.
- 00.00-03.00 น.
- 04.00-06.00 น.
7. ถ้าท่านเคยใช้บริการ/บริโภคฟาร์มดอกไม้กินได้ ท่านมีจำนวนการสั่งดอกไม้กินได้เท่าใดต่อสัปดาห์ หรือ ยอดขายดอกไม้กินได้ประมาณปริมาณเท่าใดต่อสัปดาห์ (คำนวณยอดสั่งซื้อดอกไม้กินได้ของลูกค้า)
- ไม่เคยสั่งซื้อ
- 0-50 กรัม
- 51-100 กรัม
- 101-150 กรัม
- 151-200 กรัม
- 201-250 กรัม
- 251-300 กรัม
- 301-350 กรัม
- 351-400 กรัม
- 401-450 กรัม
- 451-500 กรัม
- มากกว่า 500 กรัม
8. ราคาดอกไม้กินได้สูงสุดที่ท่านสามารถยอมรับได้ หรือ ราคาดอกไม้กินได้ที่ท่านจำหน่าย (2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy))
- ดอกละ 1-3 บาท
- ดอกละ 4-6 บาท
- ดอกละ 7-10 บาท

- ดอกละ 11-13 บาท
- ดอกละ 14-16 บาท
- ดอกละ 17-20 บาท

9. ปัญหาที่ท่านมักพบเจอระหว่างดำเนินธุรกิจดอกไม้กินได้ (ใช้ในการประเมินความเสี่ยงและ  
หลีกเลี่ยง/แก้ไขปัญหาในธุรกิจดอกไม้กินได้)

---



## ภาคผนวก ก ผลสำรวจและบทวิเคราะห์

การจัดทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ออร์แกนิก Kindai garden จำเป็นต้องมีการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายเพื่อทราบถึงความต้องการของลูกค้า รวมถึงปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือบริโภคดอกไม้กินได้ของลูกค้า และวิเคราะห์ผลจากการสำรวจที่ได้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการและสภาพตลาดในปัจจุบัน

### 1. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 1.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคดอกไม้กินได้ของกลุ่มผู้บริโภคและค้นหากลุ่มเป้าหมายแก่ธุรกิจ
- 1.2 เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจของดอกไม้กินได้ Kindai garden ได้แก่แผนการตลาด แผนการเงิน

### 2. ระเบียบวิธีวิจัย

#### 2.1 การเก็บข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น ซึ่งเป็นการเลือกผู้ตอบแบบสอบถามอย่างเจาะจง (Purposive sampling) โดยจะเลือกกลุ่มตัวอย่างหรือผู้ตอบแบบสอบถามที่มีลักษณะความต้องการแบบเดียวกัน คือ การบริโภค/ใช้ ดอกไม้กินได้ ซึ่งชอบการทำขนม และชื่นชอบกาแฟ ดังนั้นจึงกระจายแบบสอบถามใน Twitter และ Facebook กับบัญชีที่ชื่นชอบการทำขนมหวาน รวมถึงเป็นผู้ประกอบการร้านขนมหวาน ร้านกาแฟ รวมถึงกลุ่มใน Facebook ที่เกี่ยวข้องกับขนมหวาน กาแฟ และดอกไม้กินได้จํานวน 200 ชุด (205 ชุด)

## 2.2 เครื่องมือในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิในการศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้บริการฟาร์มดอกไม้กินได้ คือ แบบสอบถามออนไลน์ 2 ชุด ได้แก่ แบบสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายสำหรับการทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ ออร์แกนิก แบบสำรวจกลุ่มผู้จำหน่ายและบริโภคดอกไม้กินได้สำหรับการทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ ออร์แกนิก ซึ่งออกแบบคำถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ Kindai garden

## 2. ผลการศึกษาข้อมูล

### 3.1 แบบสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายสำหรับการทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กินได้ ออร์แกนิก

สำรวจกลุ่มตัวอย่างใน Twitter และ Facebook กับบัญชีที่ขึ้นชื่อการทำงานนมหวาน รวมถึงเป็นผู้ประกอบการร้านขนมหวาน ร้านคาเฟ่ รวมทั้งกลุ่มใน Facebook ที่เกี่ยวข้องกับขนมหวาน คาเฟ่ (184 ชุด)

#### ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
เพศ	ชาย	15	8.2
	หญิง	154	83.7
	ไม่ต้องการระบุ	15	8.2
อายุ	น้อยกว่า 18 ปี	3	1.6
	18-22 ปี	43	23.4
	23-27 ปี	47	25.5
	28-33 ปี	40	21.7
	34-38 ปี	21	11.4
	39 ปีขึ้นไป	30	16.3



ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
ระดับการศึกษา	ระดับอนุปริญญาตรี	28	15.2
	ระดับปริญญาตรี	118	64.1
	ระดับปริญญาโท	36	19.6
	ระดับปริญญาเอก	2	1.1
รายได้ส่วนตัวต่อเดือน (บาท)	น้อยกว่า 15,000	56	30.4
	15,001-20,000	40	21.7
	20,001-25,000	19	10.3
	25,001-30,000	11	6.0
	30,001-35,000	12	6.5
	35,001-40,000	12	6.5
	40,001-45,000	4	2.2
	45,001-50,000	7	3.8
	มากกว่า 50,000	23	12.5
อาชีพ	นิสิต/นักศึกษา	52	28.3
	บาริสต้า	4	2.2
	นักออกแบบ	12	6.5
	บาเทนเดอร์	0	0
	ผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (café)	12	6.5
		28	15.2
	ธุรกิจส่วนตัว	19	10.3
	ข้าราชการ	7	3.8
	ลูกจ้าง	2	1.1
	เกษตรกร	34	18.5
	พนักงานบริษัทเอกชน	1	0.5
	นักเทคนิคการแพทย์	1	0.5
	นักออกแบบ	1	0.5
นักเขียน	1	0.5	

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
อาชีพ	ทันแพทย์	1	0.5
	นักเขียนอิสระ	1	0.5
	นักเรียน	1	0.5
	ผู้สอบบัญชีอิสระ	1	0.5
	แม่บ้าน	1	0.5
	พนักงานสายการบิน	1	0.5
	พนักงานในหน่วยงานของรัฐ	2	1.1
	เชฟ	1	0.5
	ฟรีแลนซ์	1	0.5
จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน	กรุงเทพมหานคร	52	28.3
	กระบี่	2	1.1
	กาญจนบุรี	2	1.1
	กาฬสินธุ์	1	0.5
	กำแพงเพชร	1	0.5
	ขอนแก่น	3	1.6
	จันทบุรี	3	1.6
	ละพียงเทรา	4	2.2
	ชลบุรี	5	2.7
	ชัยนาท	1	0.5
	ชัยภูมิ	5	2.7
	ชุมพร	0	0
	เชียงราย	1	0.5
	เชียงใหม่	10	5.4
	ตรัง	0	0
	ตราด	0	0
	ตาก	0	0
	นครนายก	0	0

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน	นครปฐม	7	3.8
	นครพนม	0	0
	นครราชสีมา	30	16.3
	นครศรีธรรมราช	0	0
	นครสวรรค์	0	0
	นนทบุรี	12	6.5
	นราธิวาส	0	0
	น่าน	0	0
	บึงกาฬ	0	0
	บุรีรัมย์	5	2.7
	ปทุมธานี	6	3.3
	ประจวบคีรีขันธ์	0	0
	ปราจีนบุรี	0	0
	ปัตตานี	0	0
	พระนครศรีอยุธยา	3	1.6
	พังงา	1	0.5
	พัทลุง	0	0
	พิจิตร	1	0.5
	พิษณุโลก	2	1.1
	เพชรบุรี	3	1.6
	เพชรบูรณ์	0	0
	แพร่	0	0
	พะเยา	0	0
	ภูเก็ต	2	1.1
	มหาสารคาม	0	0
	มุกดาหาร	0	0
	แม่ฮ่องสอน	0	0

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน	ยะลา	0	0
	ยโสธร	1	0.5
	ร้อยเอ็ด	0	0
	ระนอง	0	0
	ระยอง	3	1.6
	ราชบุรี	0	0
	ลพบุรี	1	0.5
	ลำปาง	1	0.5
	ลำพูน	0	0
	เลย	0	0
	ศรีสะเกษ	0	0
	สกลนคร	2	1.1
	สงขลา	0	0
	สตูล	0	0
	สมุทรปราการ	3	1.6
	สมุทรสงคราม	1	0.5
	สมุทรสาคร	1	0.5
	สระแก้ว	2	1.1
	สระบุรี	0	0
	สิงห์บุรี	0	0
	สุโขทัย	0	0
	สุพรรณบุรี	1	0.5
	สุราษฎร์ธานี	1	0.5
	สุรินทร์	2	1.1
	หนองคาย	0	0
	หนองบัวลำภู	0	0
	อ่างทอง	0	0

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน	อุดรธานี	1	0.5
	อุทัยธานี	0	0
	อุดรดิตถ์	0	0
	อุบลราชธานี	2	1.1
	อำนาจเจริญ	0	0

ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามที่กระจายในกลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการทำงาน คาเฟ่ และผู้ประกอบการด้านขนมหวาน เบเกอรี่ จำนวน 184 คน พบว่าจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากจะเป็นผู้หญิง 154 คน คิดเป็นร้อยละ 83.7 ส่วนผู้ชายจะมีจำนวน 1 คน ร้อยละ 8.2 และอายุของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนจะอยู่ในช่วง 18-22, 23-27, 28-33 ปี ร้อยละ 23.4, 25.5, 21.7 ตามลำดับ ระดับการศึกษาปริญญาตรี 118 คน ร้อยละ 64.1 ประกอบอาชีพนิสิต/นักศึกษามากที่สุด 52 คน คิดเป็นร้อยละ 28.3 รองลงมาเป็นพนักงานบริษัทเอกชน 34 คน (18.5%) ธุรกิจส่วนตัว 28 คน (15.2%) ในขณะที่ผู้ประกอบการร้านอาหารและเครื่องดื่ม (Café) มี 12 คน (6.5%) (จากการกระจายแบบสอบถามและผลจากการตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับอาชีพ คาดว่าผู้ตอบแบบสอบถามบางรายที่ทำงานเป็นงานอดิเรก หรืออาชีพเสริม เช่น มีนักศึกษาตอบแบบสอบถามเพิ่มว่าทำงานเค้กมินิมอลสำหรับขาย โดยอ้างอิงจากการตรวจสอบผู้ตอบแบบสอบถามใน Twitter ที่ใช้ #ชุมชนขนมหวาน<sup>68</sup> ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชนหรืออาชีพอื่นมากกว่านักอบขนมและผู้ประกอบการร้านคาเฟ่ นอกจากนี้ในส่วนแบบสอบถามพฤติกรรม ผู้ตอบแบบสอบถามมีงานอดิเรกการทำงานมากถึง 34.8%) รายได้ส่วนมากจะน้อยกว่า 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาคิด 15,001-20,000 บาท (21.7%) และ มากกว่า 50,000 บาท (12.5%) และผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพมหานคร 52 คน ร้อยละ 28.3 รองลงมาคือ นครราชสีมา 30 คน ร้อยละ 16.3

<sup>68</sup> ชุมชนขนมหวาน เป็นแท็กใน twitter สำหรับผู้ที่ชื่นชอบการทำงานขนมหวานและแบ่งปันแชร์ประสบการณ์ทำงาน โดยส่วนมากมีทั้งชายขนมหวาน รับผิดชอบหรือเคอร์ซันม แบ่งปันสูตร เทคนิคต่างๆ ในส่วนของเบเกอรี่ โดยจะเก็บข้อมูลคนละช่วงเวลาที่กระจายข้อมูลใน Facebook และเช็คแบบสอบถามคำตอบทุกที่เจ้าของบัญชีแจ้งว่าตอบแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ทำให้ทราบว่ามีผู้ที่ทำงานอาจไม่ได้ประกอบอาชีพนักอบขนมทุกคนเป็นหลัก

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ความถี่ (ครั้ง) ในการใช้ บริการร้านกาแฟ/คาเฟ่ ในระยะเวลา 3 เดือน	0 ครั้ง	10	5.4
	1-3 ครั้ง	66	35.9
	4-5 ครั้ง	39	21.2
	6-7 ครั้ง	15	8.2
	7-10 ครั้ง	14	7.6
	10 ครั้ง ขึ้นไป	40	21.7
วัตถุประสงค์ของการไป ร้านกาแฟ/คาเฟ่ (2 คำตอบ/คน)	ถ่ายรูปภาพ	54	14.7
	รับประทานอาหาร ขนม เครื่องดื่ม	159	43.2
	นั่งพักผ่อน	82	22.3
	สังสรรค์กับเพื่อน	40	10.9
	ทำงาน	30	8.2
	หาไอเดียทำขนม ไม่ค่อยได้ไปคาเฟ่	1 2	0.3 0.5
งานอดิเรก (สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)	ทำขนมหวาน	64	18.2
	ทำเครื่องดื่ม	31	8.8
	ถ่ายรูป	66	18.8
	ท่องเที่ยวชิมอาหารร้านต่างๆ	78	22.2
	เดินห้างสรรพสินค้า	77	21.9
	อ่านหนังสือ	5	1.4
	นอน	4	1.1
	วาดรูป	3	0.9
	ดูหนัง	3	0.9
	ทำอาหาร	1	0.3
อื่นๆ (อาทิ เที่ยวต่างจังหวัด ฟังเพลง งานสาน ทำสวน ออกกำลังกาย เล่นเกม ติดตามงานศิลปิน เป็นต้น)	19	5.4	



ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)	
<p>ความถี่ในการใช้งานสื่อโซเชียลมีเดียของท่าน (เรียงตามลำดับการใช้งานมากที่สุดไปน้อยที่สุด โดยไม่ซ้ำกัน 5 = ใช้งานมากที่สุด, 4 = ใช้งานมากเป็นอันดับสอง, 3 - ใช้งานมากเป็นอันดับสาม, 2 = ใช้งานเป็นอันดับสี่, 1 = ใช้งานน้อยที่สุด )</p>	Facebook: 5 คะแนน	75	8.2
	Facebook: 4 คะแนน	29	3.2
	Facebook: 3 คะแนน	25	2.7
	Facebook: 2 คะแนน	27	2.9
	Facebook: 1 คะแนน	28	3.0
	YouTube: 5 คะแนน	24	2.6
	YouTube: 4 คะแนน	72	7.8
	YouTube: 3 คะแนน	52	5.7
	YouTube: 2 คะแนน	30	3.3
	YouTube: 1 คะแนน	6	0.7
	TikTok: 5 คะแนน	15	1.6
	TikTok: 4 คะแนน	18	2.0
	TikTok: 3 คะแนน	33	3.6
	TikTok: 2 คะแนน	44	4.8
	TikTok: 1 คะแนน	74	8.0
	Instagram: 5คะแนน	29	3.2
	Instagram: 4 คะแนน	43	4.7
	Instagram: 3 คะแนน	45	4.9
	Instagram: 2 คะแนน	54	5.9
	Instagram: 1 คะแนน	13	1.4
Twitter: 5 คะแนน	41	4.5	
Twitter: 4 คะแนน	22	2.4	
Twitter: 3 คะแนน	29	3.2	
Twitter: 2 คะแนน	29	3.2	
Twitter: 1 คะแนน	63	6.8	

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ท่านใช้สื่อโซเชียลช่วงเวลาใดมากที่สุด (สามารถตอบได้ 1 หรือ 2 คำตอบ)	06:00-09:00 น.	19	6.6
	10:00-13:00 น.	38	13.1
	14:00-17:00 น.	21	7.2
	18:00-21:00 น.	103	35.5
	22:00-23:00 น.	91	31.4
	00:00-03:00 น.	18	6.2
	04:00-06:00 น.	0	0
ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) หรือไม่	รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด	112	60.9
	รู้จักดอกไม้กินได้ 6-10 ชนิด	20	10.9
	รู้จักดอกไม้กินได้มากกว่า 10 ชนิด	28	15.2
	ไม่รู้จักดอกไม้กินได้	24	13.0
ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) ผ่านช่องทางใด (สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)	ร้านอาหารที่เคยใช้บริการ	70	20.0
	ร้านกาแฟที่เคยใช้บริการ	66	18.9
	Facebook	73	20.9
	YouTube	45	12.9
	TikTok	11	3.1
	Instagram	38	10.9
	Influencer	13	3.7
	Twitter	2	0.6
	หนังสือ	4	1.1
	จากคนรอบตัว เช่น ครอบครัว เพื่อน	5	1.4
	อื่นๆ (การเรียนแต่งจานอาหาร	23	6.6
	เว็บไซต์ การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง รายการอาหาร เป็นต้น)		

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ท่านเคยใช้ดอกไม้กิน (Edible flowers) ได้ในการ ประกอบ/ตกแต่งอาหาร หรือ เคยรับประทาน หรือไม่ (สามารถตอบได้ มากกว่า 1 คำตอบ)	เคยใช้ตกแต่งจานอาหาร/เครื่องดื่ม	74	26.1
	เคยใช้ประกอบเป็นส่วนผสมในอาหาร/ เครื่องดื่ม	58	20.4
	เคยรับประทาน	104	16.9
	ไม่เคยรับประทานหรือใช้ดอกไม้กินได้เลย	48	36.6
ปัจจัยใดที่ทำให้ท่านชอบ/ ไม่ชอบดอกไม้กินได้บน จานอาหาร (ตอบได้ มากกว่า 1 คำตอบ)	ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีรสชาติดีขึ้น	23	6.0
	ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีสีสันน่า รับประทาน	126	33.1
	ชอบ เนื่องจากทำให้อาหารมีเอกลักษณ์ขึ้น	97	25.5
	ชอบ เนื่องจากเพิ่มมูลค่าจานอาหาร	86	22.6
	ไม่ชอบ เนื่องจากไม่เคยรับประทานดอกไม้ กินได้	16	4.2
	ไม่ชอบ เนื่องจากไม่รู้จักชนิดดอกไม้บน จานอาหาร	13	3.4
	ไม่ชอบ เนื่องจากมีประสบการณ์ผิดหวังใน รสชาติดอกไม้กินได้ (รสชาติไม่ถูกปาก)	11	2.9
	อื่นๆ (ไม่ชอบเพราะกังวลเรื่องความสะดวก ชอบดอกไม้กินได้เวลาตกแต่งบนขนม แต่ ไม่ทราบว่ากินได้หรือไหมดอกไม้กินได้ บางชนิดสัมผัสกระด้าง รู้สึกเฉยๆกับ ดอกไม้กินได้ และชอบ เพราะประโยชน์ สารอาหารของดอกไม้กินได้)	9	2.4

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้	จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)	
ท่านมีฟาร์มดอกไม้กินได้ที่ รู้จักหรือเคยใช้บริการ หรือไม่ (หากมีกรุณาระบุ ชื่อฟาร์มดอกไม้กินได้ใน ช่องอื่นๆหรือชื่อฟาร์มที่ใช้ ดำเนินกิจการ, สามารถเติม เครื่องหมาย - ได้ กรณีที่ ท่านปลูกบริโภคเอง)	ไม่มี	167	90.8
	Morganic วังน้ำเขียว	5	2.7
	Waasu Organic Farm	1	0.5
	ปลูกเองที่บ้าน	1	0.5
	ปลูกเอง / ซื้อตามตลาด	1	0.5
	ดอกไม้บ้านเรา	1	0.5
	เต็ดกินริมรั้ว ปลูกในรั้ว	1	0.5
	ฟาร์มสุข (Farmsuk)	2	1.1
	Laphasrada	1	0.5
	วิภาดาการดอกไม้	1	0.5
	Flowers YOU CAN EAT	1	0.5
ถ้าท่านเคยใช้บริการฟาร์ม ดอกไม้กินได้ ท่านมีจำนวน การสั่งหรือปริมาณบริโภค ใช้ดอกไม้กินได้เท่าใดต่อ สัปดาห์	ไม่รู้ในเพจ Facebook กลุ่มดอกไม้กินได้	1	0.5
	Btwgarden	1	0.5
	Papin-garden	1	0.5
	ไม่เคยสั่งซื้อ	150	82.0
	0-50 กรัม	15	8.2
	51-100 กรัม	10	5.5
	101-150 กรัม	2	1.1
151-200 กรัม	4	2.2	
201-250 กรัม	0	0	
251-300 กรัม	2	1.1	
ราคาดอกไม้กินได้สูงสุดที่ ท่านสามารถยอมรับได้	ดอกละ 1-3 บาท	78	42.4
	ดอกละ 4-6 บาท	49	26.6
	ดอกละ 7-10 บาท	41	22.3
	ดอกละ 11-13 บาท	3	1.6
	ดอกละ 14-16 บาท	6	3.3
	ดอกละ 17-20 บาท	7	3.8

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ราคาค่าขนส่งสูงสุดต่อการ ขนส่งหนึ่งรอบที่ท่าน สามารถยอมรับได้	0-50 บาท	77	41.8
	51-100 บาท	65	35.3
	101-150 บาท	18	9.8
	151-200 บาท	15	8.2
	201-250 บาท	4	2.2
	251-300 บาท	3	1.6
	301-350 บาท	0	0
	351-400 บาท	1	0.5
	401-450 บาท	0	0
	451-500 บาท	1	0.5
หากฟาร์มดอกไม้กินได้ ตั้งอยู่ห่างจากตัวเมือง จังหวัดนครราชสีมาไม่เกิน 20 กิโลเมตร ท่านสนใจจะ ลองใช้บริการหรือไม่	สนใจ	41	22.3
	ไม่สนใจ	32	17.4
	พิจารณาราคาและคุณภาพสินค้าก่อน	111	60.3
ช่องทางการจัดจำหน่ายใด ที่ท่านต้องการให้มีมาก ที่สุดเป็น 3 อันดับแรก	Grab	106	19.3
	Lineman	82	14.9
	Food panda	37	6.7
	Line	104	18.9
	Facebook	127	23.1
	Instagram	80	14.5
	Shopee	6	1.1
	Shopee Food	2	0.4
Lazada	1	0.2	

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ช่องทางการจัดจำหน่ายใด ที่ท่านต้องการให้มีมาก ที่สุดเป็น 3 อันดับแรก	Website official	1	0.2
	Twitter	1	0.2
	อื่นๆ เช่น ตลาดสด ขนส่งเย็นต่างจังหวัด เป็นต้น	3	0.5
การขนส่งแบบใดที่ท่าน อยากเลือกใช้บริการขนส่ง ดอกไม้กินได้มากที่สุด	ขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ	105	57.1
	ขนส่งธรรมดา 1-2 วัน	18	9.8
	มารับที่ฟาร์มด้วยตนเอง	18	9.8
	บริการ Delivery ผ่าน Application	43	23.4
ท่านคิดว่ากิจกรรมใดมีผล ต่อการตัดสินใจซื้อดอกไม้ กินได้มากที่สุด (5 คะแนน มีผลการตัดสินใจมาก ที่สุด)	จัดเซตสุ่มชนิดดอกไม้กินได้ตามฤดูกาล		
	- 5 คะแนน	78	7.0
	- 4 คะแนน	40	3.6
	- 3 คะแนน	40	3.6
	- 2 คะแนน	11	1.0
	- 1 คะแนน	9	0.8
	- 0 คะแนน	7	0.6
	มีบริการดอกไม้กินได้ชนิดให้ทดลองก่อน		
	- 5 คะแนน	68	6.1
	- 4 คะแนน	53	4.7
	- 3 คะแนน	35	3.1
	- 2 คะแนน	21	1.9
- 1 คะแนน	7	0.6	
- 0 คะแนน	3	0.3	



ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)	
ท่านคิดว่ากิจกรรมใดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อดอกไม้กินได้มากที่สุด (5 คะแนน มีผลการตัดสินใจมากที่สุด)	ส่วนลดดอกไม้กินได้ในวันสำคัญตามเทศกาล เช่น วันเลนไทน์ วันคริสต์มาส เป็นต้น		
	- 5 คะแนน	63	5.6
	- 4 คะแนน	48	4.3
	- 3 คะแนน	42	3.8
	- 2 คะแนน	26	2.3
	- 1 คะแนน	6	0.5
	- 0 คะแนน	2	0.2
	บริการรับปลูกดอกไม้กินได้สายพันธุ์		
	ร้านค้าต้องการเป็นพิเศษ		
	- 5 คะแนน	38	3.4
	- 4 คะแนน	42	3.8
	- 3 คะแนน	53	4.7
	- 2 คะแนน	23	2.1
	- 1 คะแนน	14	1.3
	- 0 คะแนน	16	1.4
	ให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า เช่น 1 เดือน เป็นต้น		
	- 5 คะแนน	20	1.8
	- 4 คะแนน	24	2.1
	- 3 คะแนน	48	4.3
	- 2 คะแนน	36	3.2
- 1 คะแนน	24	2.1	
- 0 คะแนน	32	2.9	

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้		จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)
ท่านคิดว่ากิจกรรมใดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อดอกไม้กินได้มากที่สุด (5 คะแนน มีผลการตัดสินใจมากที่สุด)	มีของแถมให้เมื่อซื้อสินค้าเกินจำนวนที่กำหนด เช่น สั่ง 20 กล่อง แอมดอกไม้แห้ง		
	- 5 คะแนน	43	3.8
	- 4 คะแนน	47	4.2
	- 3 คะแนน	40	3.6
	- 2 คะแนน	25	2.2
	- 1 คะแนน	21	1.9
	- 0 คะแนน	13	1.2
ปัจจัยใดทำให้เลือกซื้อสินค้าดอกไม้กินได้จากฟาร์มของเกษตรกรโดยตรง (3 อันดับแรก)	ความสะอาดปลอดภัยไร้สารเคมีของดอกไม้กินได้	171	31.0
	ราคาวัตถุดิบและค่าส่งสินค้าต่ำกว่าฟาร์มอื่น	98	17.8
	ชื่อเสียงของฟาร์ม	20	3.6
	วัตถุดิบที่หลากหลาย เช่น มีดอกไม้กินได้หลากหลายสายพันธุ์ ฤดูกาลละ 10 ชนิด เป็นต้น	111	20.1
	มีรีวิวสินค้าจากฟาร์มจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ	74	13.4
	ความน่าเชื่อถือของฟาร์มที่มีมาตรฐาน	77	13.9
	รองรับจากหน่วยงานของภาครัฐ อื่นๆ เช่น คุณภาพการจัดส่งสินค้า	1	0.2

จากผลสำรวจแบบสอบถามส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย เพื่อประกอบข้อมูลการแบ่งกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดพบว่ากลุ่มของผู้ตอบแบบสอบถามนิยมไปคาเฟ่ 1-3 ครั้ง 10 ครั้งขึ้นไป และ 4-5 ครั้ง ภายใน 3 เดือน ร้อยละ 35.9, 21.7, 21.2 ตามลำดับ) และไปด้วยวัตถุประสงค์ในการรับประทานอาหาร ขนม เครื่องดื่มมากถึง ร้อยละ 43.2 และนั่งพักผ่อนอีก ร้อย

ละ 22.3 มีงานอดิเรกท่องเที่ยวชิมอาหารร้านต่างๆ ร้อยละ 22.2 เดินห้างสรรพสินค้า ร้อยละ 21.9 ถ่ายรูป ร้อยละ 18.8 และทำขนมหวาน ร้อยละ 18.2

ด้านสินค้าและบริการ : ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยรับประทานดอกไม้กินได้ ร้อยละ 36.6 เคยใช้ตกแต่งจานอาหารเครื่องดื่ม ร้อยละ 26.1 เคยใช้ประกอบเป็นส่วนผสมในอาหาร เครื่องดื่ม ร้อยละ 20.4 และรู้จักดอกไม้กินได้ผ่าน Facebook ร้อยละ 20.9 ร้านอาหารที่เคยใช้บริการ ร้อยละ 20.0 ร้านคาเฟ่ที่เคยใช้บริการ ร้อยละ 18.9 ชื่นชอบดอกไม้กินได้เนื่องจากทำให้อาหารมีสีสัน น่ารับประทาน ร้อยละ 33.1 แต่ทว่ามีบางส่วนที่ไม่ชื่นชอบ เนื่องจากไม่รู้จักดอกไม้กินได้บนจานอาหาร ร้อยละ 3.4 ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 60.9 รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด ทำให้ทราบปัญหาที่ลูกค้าไม่รู้จักชนิดดอกไม้กินได้กลายเป็นข้อกั่วงวลที่ลูกค้าไม่ชอบดอกไม้กินได้

ด้านราคา : จากแบบสอบถามราคาของผู้ตอบแบบสอบถามสามารถยอมรับได้สูงที่สุด คือ ดอกละ 1-3 บาท ร้อยละ 42.4 และดอกละ 4-6 บาท ร้อยละ 26.6 และดอกละ 7-10 บาท ร้อยละ 22.3 ราคาต่ำส่งส่งสูงสุด คือ 0-50 บาท ร้อยละ 41.8 และ 51-100 บาท ร้อยละ 35.3 แต่ทว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 90.8 ไม่เคยใช้บริการฟาร์มดอกไม้กินได้ ดังนั้นมีผลให้ราคาส่วนใหญ่อาจมาจากความต้องการของลูกค้าโดยไม่ได้เทียบกับราคาดอกไม้กินได้ในตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่าย : ผลของแบบสอบถามพบว่า Facebook ได้รับความนิยมในการเป็นช่องทางการขายมากที่สุดร้อยละ 23.1 รองลงมาเป็น Grab ร้อยละ 19.3 และ Line ร้อยละ 19.3 และมีผู้ตอบแบบสอบถามเสนอช่องทางออนไลน์ Shopee, Lazada มาประมาณร้อยละ 1.2 ด้านการขนส่งผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 57.1 เลือกการขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิ และร้อยละ 23.4 เลือกการขนส่งแบบผ่าน Application delivery ส่วนการขนส่งแบบธรรมดาและการมารับที่ฟาร์มด้วยตนเอง มีร้อยละ 9.8 เท่ากัน

ด้านการส่งเสริมทางการตลาดและการขาย : แบบสอบถามได้มีสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อดอกไม้กินได้ พบว่าด้านความสะอาดปลอดภัยไร้สารเคมีของดอกไม้กินได้ ร้อยละ 31.0 ความหลายของสายพันธุ์ดอกไม้กินได้ 20.1 และราคาวัตถุดิบและค่าขนส่งร้อยละ 17.8 ส่วนการจัดโปรโมชั่นทางการตลาด

$$\text{Weighted average} = (X_1W_1+X_2W_2+\dots+X_nW_n)/(W_1+W_2+\dots+W_n)$$

จัดเซตกลุ่มชนิดดอกไม้กินได้ตามฤดูกาล

$$= [(78 \times 5) + (40 \times 4) + (40 \times 3) + (11 \times 2) + (9 \times 1) + (7 \times 0)] / 15 = 46.7$$

มีบริการดอกไม้กินได้ชนิดให้ทดลองก่อน

$$= [(68 \times 5) + (53 \times 4) + (35 \times 3) + (21 \times 2) + (7 \times 1) + (3 \times 0)] / 15 = 47.1$$

ส่วนลดดอกไม้กินได้ในวันสำคัญตามเทศกาล เช่น วันเลนไทน์ วันคริสต์มาส เป็นต้น

$$= [(63 \times 5) + (48 \times 4) + (42 \times 3) + (26 \times 2) + (6 \times 1) + (2 \times 0)] / 15 = 46.1$$

บริการรับปลูกดอกไม้กินได้สายพันธุ์ร้านค้าต้องการเป็นพิเศษ

$$= [(38 \times 5) + (42 \times 4) + (53 \times 3) + (23 \times 2) + (14 \times 1) + (16 \times 0)] / 15 = 38.5$$

ให้เครดิตทอมแก่ลูกค้า เช่น 1 เดือนเป็นต้นมีของแถมให้เมื่อซื้อ

$$= [(20 \times 5) + (24 \times 4) + (48 \times 3) + (36 \times 2) + (24 \times 1) + (32 \times 0)] / 15 = 29.1$$

มีของแถมให้เมื่อซื้อสินค้าเกินจำนวนที่กำหนด เช่น สิ่ง 20 กล้อง แอมดอกไม้แห้ง

$$= [(43 \times 5) + (47 \times 4) + (40 \times 3) + (25 \times 2) + (21 \times 1) + (13 \times 0)] / 15 = 39.6$$

จากการคำนวณจะพบว่ากิจกรรมทดลองดอกไม้กินได้ได้รับความนิยมมากที่สุด รองลงมาคือกิจกรรม จัดเซตส้มดอกไม้กินได้ และส่วนลดดอกไม้กินได้ตามเทศกาลสำคัญต่างๆ ได้รับความนิยมลงมาตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมใช้สื่อโซเชียลมีเดีย ดังต่อไปนี้

$$\text{Weighted average} = (X_1W_1 + X_2W_2 + \dots + X_nW_n) / (W_1 + W_2 + \dots + W_n)$$

$$\text{Facebook} = [(75 \times 5) + (29 \times 4) + (25 \times 3) + (27 \times 2) + (28 \times 1)] / (5 + 4 + 3 + 2 + 1) = 40.1$$

$$\text{YouTube} = [(24 \times 5) + (72 \times 4) + (52 \times 3) + (30 \times 2) + (6 \times 1)] / (5 + 4 + 3 + 2 + 1) = 35.3$$

$$\text{TikTok} = [(15 \times 5) + (18 \times 4) + (33 \times 3) + (44 \times 2) + (74 \times 1)] / (5 + 4 + 3 + 2 + 1) = 23.0$$

$$\text{Instagram} = [(29 \times 5) + (43 \times 4) + (45 \times 3) + (54 \times 2) + (12 \times 1)] / (5 + 4 + 3 + 2 + 1) = 32.4$$

$$\text{Twitter} = [(41 \times 5) + (22 \times 4) + (29 \times 3) + (29 \times 2) + (63 \times 1)] / (5 + 4 + 3 + 2 + 1) = 29.7$$

จากการเรียงลำดับความถี่การใช้สื่อโซเชียลมีเดียของผู้ตอบแบบสอบถามโดยการให้คะแนน โดย 5 คะแนน = ใช้งานมากที่สุด แล้วลดหลั่นคะแนนความถี่การใช้งานจน 1 คะแนน = ใช้งานน้อยที่สุด นำมาคำนวณถ่วงดุลน้ำหนัก (Weighted average) พบว่า Facebook มีคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือ Youtube, Instagram, Twitter และ TikTok ตามลำดับ ดังนั้นช่องทาง การโปรโมทสินค้าและการโฆษณาที่เหมาะสม คือ Facebook รองลงมาคือ Instagram โดยช่วงเวลาที่เหมาะสมที่สุดคือ 18:00-21:00 น. และ 22:00-23:00 น. ที่มีคนใช้งานสื่อโซเชียลมีเดียมากที่สุด ร้อยละ 35.5 และ 31.4 ตามลำดับ

### 3.2 แบบสำรวจกลุ่มผู้จำหน่ายและบริ โภคดอกไม้กิน ได้สำหรับการทำแผนธุรกิจฟาร์มดอกไม้กิน ได้้ออร์แกนิก

สำรวจกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามใน Facebook กลุ่มดอกไม้กิน ได้ Edible flower ซึ่งเป็นกลุ่มสำหรับผู้ที่มีความสนใจดอกไม้กิน ได้ ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อขายเมล็ดพันธุ์ต้นกล้าดอกไม้กิน ได้ และผู้ขายดอกไม้กิน ได้สำหรับทำอาหารตกแต่ง ผู้ซื้อและบริ โภคดอกไม้กิน ได้ โดยแบบสอบถามจะเจาะจงไปที่ผู้จำหน่ายดอกไม้สดที่รับประทานได้ (21 ชุด)

#### ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
เพศ	ชาย	5	23.8
	หญิง	15	71.4
	ไม่ต้องการระบุ	1	4.8
อายุ	น้อยกว่า 18 ปี	2	9.5
	18-22 ปี	2	9.5
	23-27 ปี	1	4.8
	28-33 ปี	7	33.3
	34-38 ปี	3	14.3
	39 ปีขึ้นไป	6	28.6
ระดับการศึกษา	ระดับอนุปริญญาตรี	6	28.6
	ระดับปริญญาตรี	8	38.1
	ระดับปริญญาโท	5	23.8
	ระดับปริญญาเอก	2	9.5
รายได้ส่วนตัวต่อเดือน (บาท)	น้อยกว่า 15,000	5	23.8
	15,001-20,000	1	4.8
	20,001-25,000	4	19.0
	25,001-30,000	2	9.5
	30,001-35,000	0	0
	35,001-40,000	3	14.3
	40,001-45,000	0	0

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม		จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
รายได้ส่วนตัวต่อเดือน (บาท)	45,001-50,000	1	4.8
	มากกว่า 50,000	5	23.8
อาชีพ	นิสิต/นักศึกษา	3	14.3
	บาร์ิสต้า	0	0
	นักออกแบบ	2	9.5
	บาเทนเดอร์	0	0
	ผู้ประกอบการร้านอาหาร/เครื่องดื่ม (café)	1	4.8
	ธุรกิจส่วนตัว	2	9.5
	ข้าราชการ	5	23.8
	ลูกจ้าง	0	0
	เกษตรกร	3	14.3
	พนักงานบริษัทเอกชน	3	14.3
	พนักงานเอกชนและผู้ขายดอกไม้กินได้	1	4.8
	เชฟ	1	4.8
จังหวัดที่อาศัยอยู่ปัจจุบัน	กรุงเทพมหานครฯ	6	28.6
	เชียงใหม่	1	4.8
	เชียงใหม่	3	14.3
	นครปฐม	1	4.8
	นครศรีธรรมราช	1	4.8
	นนทบุรี	2	9.5
	ปทุมธานี	2	9.5
	พะเยา	1	4.8
	ระยอง	1	4.8
	ลพบุรี	1	4.8
	สงขลา	1	4.8
	สุราษฎร์ธานี	1	4.8



จากแบบสอบถามส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มดอกไม้กินได้ Edible flowers ใน Facebook 21 คน พบว่าเป็นผู้หญิงร้อยละ 71.4 หรือ 15 คน ผู้ชายร้อยละ 23.8 หรือ 5 คน ส่วนมากอายุจะอยู่ระหว่าง 28-33 ปี ร้อยละ 33.3 (7 คน) รองลงมาเป็นอายุ 39 ปีขึ้นไป ร้อยละ 28.6 (6 คน) ระดับการศึกษาปริญญาตรีร้อยละ 38.1 (8 คน)รองลงมาคือระดับอนุปริญญาตรี ร้อยละ 28.6 (6คน) ประกอบอาชีพข้าราชการร้อยละ 23.8 (5 คน) ถัดมาเป็นเกษตรกรและพนักงาน บริษัทเอกชนที่มีจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 14.3 (3 คน) อาศัยอยู่มากที่จังหวัดกรุงเทพมหานครฯ ร้อย ละ 28.6 (6 คน) ถัดมาเป็นเชียงใหม่ ร้อยละ 14.3 (3คน) รายได้ น้อยกว่า 15,000 บาท และ มากกว่า 50,000 มีจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 23.8 (5 คน)

## ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวน คำตอบ	ร้อยละ (%)	
ท่านรู้จักดอกไม้กินได้ (Edible flowers) หรือไม่	รู้จักดอกไม้กินได้ 1-5 ชนิด	6	28.6
	รู้จักดอกไม้กินได้ 6-10 ชนิด	3	14.3
	รู้จักดอกไม้กินได้มากกว่า 10 ชนิด	12	57.1
	ไม่รู้จักดอกไม้กินได้	0	0
ความถี่ในการใช้งานสื่อ โซเชียลมีเดียของท่าน (เรียงตามลำดับการใช้งาน มากที่สุดไปน้อยที่สุด โดย ไม่ซ้ำกัน 5 = ใช้งานมาก ที่สุด, 4 = ใช้งานมากเป็น อันดับสอง, 3 - ใช้งานมาก เป็นอันดับสาม, 2 = ใช้งาน เป็นอันดับสี่, 1 = ใช้งาน น้อยที่สุด )	Facebook: 5 คะแนน	14	13.3
	Facebook: 4 คะแนน	3	2.9
	Facebook: 3 คะแนน	0	0
	Facebook: 2 คะแนน	3	2.9
	Facebook: 1 คะแนน	1	1.0
	YouTube: 5 คะแนน	2	1.9
	YouTube: 4 คะแนน	10	9.5
	YouTube: 3 คะแนน	3	2.9
	YouTube: 2 คะแนน	4	3.8
	YouTube: 1 คะแนน	2	1.9
TikTok: 5 คะแนน	0	0	
	TikTok: 4 คะแนน	0	0
	TikTok: 3 คะแนน	7	6.7
	TikTok: 2 คะแนน	6	5.7

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวนคำตอบ	ร้อยละ (%)	
ความถี่ในการใช้งานสื่อโซเชียลมีเดียของท่าน (เรียงตามลำดับการใช้งานมากที่สุดไปน้อยที่สุด โดยไม่ซ้ำกัน 5 = ใช้งานมากที่สุด, 4 = ใช้งานมากเป็นอันดับสอง, 3 = ใช้งานมากเป็นอันดับสาม, 2 = ใช้งานเป็นอันดับสี่, 1 = ใช้งานน้อยที่สุด )	TikTok: 1 คะแนน	8	7.6
	Instagram: 5คะแนน	3	2.9
	Instagram: 4 คะแนน	6	5.7
	Instagram: 3 คะแนน	7	6.7
	Instagram: 2 คะแนน	5	4.8
	Instagram: 1 คะแนน	0	0.0
	Twitter: 5 คะแนน	2	1.9
	Twitter: 4 คะแนน	2	1.9
	Twitter: 3 คะแนน	4	3.8
	Twitter: 2 คะแนน	3	2.9
Twitter: 1 คะแนน	10	9.5	
ท่านมีฟาร์มดอกไม้กินได้ที่รู้จักหรือเคยใช้บริการหรือไม่ หรือ ท่านเปิดธุรกิจจำหน่ายดอกไม้กินได้อออร์แกนิกหรือไม่ (หากมีกรุณาระบุชื่อฟาร์มดอกไม้กินได้ในช่องอื่นๆ หรือ จำหน่ายดอกไม้กินได้แต่ไม่ต้องการระบุชื่อฟาร์มสามารถ ตอบ - ได้ค่ะ)	ไม่มี	8	38.1
	FarangHerb	1	4.8
	Baan Ton Wha Garden	1	4.8
	Where Flower	1	4.8
	กำลังเริ่มทำฟาร์มดอกไม้กินได้	1	4.8
	Flowers you can eat	1	4.8
	Chiangmai Organic Rose Garden	1	4.8
	ทำธุรกิจดอกไม้กินได้	1	4.8
	सानฝัน ดอกไม้กินได้	1	4.8
	Papingarden	1	4.8
	Surin garden	1	4.8
	BTK	1	4.8
รู้จักสวนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ไม่มีชื่อฟาร์มรู้จัก (ไม่ได้ระบุชื่อฟาร์ม)	1	4.8	

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวนคำตอบ	ร้อยละ (%)	
ช่องทางการจัดจำหน่ายใดที่ท่านใช้บริการมากที่สุดเป็น 3 อันดับแรก หรือช่องทางที่ท่านจำหน่ายดอกไม้กินได้ในขณะนี้ (กรณีจำหน่ายดอกไม้กินได้)	Grab	6	9.8
	Lineman	4	6.6
	Food panda	1	1.6
	Line	12	19.7
	Facebook	18	29.5
	Instagram	16	26.2
	มารับที่สวนและไปส่งลูกค้าเอง	2	3.3
	ห้างสรรพสินค้า ตลาด	1	1.6
	ไม่ได้จำหน่าย	1	1.6
ท่านใช้สื่อโซเชียลช่วงเวลาใดมากที่สุด (สามารถตอบได้ 1 หรือ 2 คำตอบ)	06:00-09:00 น.	2	6.5
	10:00-13:00 น.	5	16.1
	14:00-17:00 น.	2	6.5
	18:00-21:00 น.	16	51.6
	22:00-23:00 น.	5	16.1
	00:00-03:00 น.	1	3.2
	04:00-06:00 น.	0	0
ถ้าท่านเคยใช้บริการ/บริโภคร้านอาหารดอกไม้กินได้ ท่านมีจำนวนการสั่งซื้อดอกไม้กินได้เท่าใดต่อสัปดาห์ หรือ ยอดขายดอกไม้กินได้ประมาณปริมาณเท่าใดต่อสัปดาห์	ไม่เคยสั่งซื้อ	7	33.3
	0-50 กรัม	1	4.8
	51-100 กรัม	1	4.8
	101-150 กรัม	2	9.8
	151-200 กรัม	2	9.5
	201-250 กรัม	3	14.3
	251-300 กรัม	0	0
	301-350 กรัม	0	0
	351-400 กรัม	0	0
	401-450 กรัม	0	0
	451-500 กรัม	0	0
	มากกว่า 500 กรัม	5	23.8

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้ (Edible flowers) (ต่อ)

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ดอกไม้กินได้	จำนวนคำตอบ	ร้อยละ (%)	
ราคาดอกไม้กินได้สูงสุดที่ท่านสามารถยอมรับได้	ดอกละ 1-3 บาท	11	52.4
หรือ ราคาดอกไม้กินได้ที่ท่านจำหน่าย	ดอกละ 4-6 บาท	9	42.9
	ดอกละ 7-10 บาท	1	4.8
	ดอกละ 11-13 บาท	0	0
	ดอกละ 14-16 บาท	0	0
	ดอกละ 17-20 บาท	0	0
ปัญหาที่ท่านมักพบเจอระหว่างดำเนินธุรกิจดอกไม้กินได้ (ประโยชน์สั้นๆ)	<p>ด้านการขนส่ง ที่ดอกไม้กินได้มักจะเน่าเสีย รักษาคุณภาพได้ยาก อีกทั้งค่าขนส่งแพงเนื่องจากต้องขนส่งเย็นและบางพื้นที่ต่างจังหวัด การขนส่งเย็นยังไม่ครอบคลุม (8 คน)</p> <p>ความรู้ความเชี่ยวชาญด้านดอกไม้กินได้ ข้อมูลของดอกไม้กินได้ยังน้อยมากเมื่อเทียบกับพืชรับประทานได้ชนิดอื่น และมีผู้ขายบางรายขาดความระมัดระวังในการจำหน่ายดอกไม้กินได้ที่จำหน่ายดอกไม้กินได้ที่บางชนิดไม่ปลอดภัย อีกทั้งคนยังไม่เข้าใจการทานดอกไม้ที่เข้าถึงรสชาตินอกเหนือจากการตกแต่ง (3 คน)</p> <p>ด้านการผลิต การทำให้ผลผลิตดอกไม้กินได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและการรักษาคุณภาพหลังการเก็บเกี่ยว ซึ่งมีปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมเข้ามาเกี่ยวข้องกับอาทิ แมลงศัตรูพืช รา แสงแดด สภาพอากาศ (5 คน)</p> <p>ด้านเศรษฐกิจและตลาด ผลกระทบจากโควิดทำให้ยอดขายดอกไม้กินได้ลดลงเนื่องจากลูกค้าหลักเป็นร้านอาหารและบาร์ และในตลาดก็มีคู่แข่งมากขึ้น (1 คน)</p>		

ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมเล่น โซเชียลมีเดีย คือ Facebook อย่างชัดเจน และช่วงเวลา 18:00-21:00 น. ร้อยละ 51.6 (16 คน) และรู้จักดอกไม้กินได้หลากหลายชนิดมากกว่า 10 ชนิด ร้อยละ 57.1 (12 คน) เปิดกิจการฟาร์มดอกไม้กินได้หรือเคยใช้บริฟาร์มดอกไม้กินได้ 11 ฟาร์ม ซึ่งมีประมาณ 2 คนที่ระบุว่าดำเนินกิจการฟาร์มดอกไม้กินได้เองอย่างชัดเจน ช่องทางการจัดจำหน่ายจะเป็นทาง Facebook ร้อยละ 29.5 (18 คน) รองลงมาคือ Instagram ร้อยละ 26.2 (16 คน) และ Line ร้อยละ 19.7 (12 คน) ราคาดอกไม้กินได้ส่วนใหญ่ขายหรือซื้อสูงสุด ดอกละ 1-3 บาท ร้อยละ 52.4 (11

คน) ดอกละ 4-6 บาท ร้อยละ 42.9 (9 บาท) รวมถึงขายและบริโภคต่อสัปดาห์ในปริมาณมากกว่า 500 กรัม ร้อยละ 23.8 (5 คน) 201-250 กรัม ร้อยละ 14.3(3 คน) แต่มีผู้ตอบแบบสอบถาม 7 คน ที่ไม่เคยสั่งซื้อ ร้อยละ 33

