

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเวย์โปรตีนอัดเม็ด “Wheyable”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2566

กพรดา วิจิตรยานุรักษ์

นางสาวกพรดา วิจิตรยานุรักษ์

ผู้วิจัย

ช.น. น.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ส

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิ่มสาย,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Vianna. Laonamr.

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดีวิทยาลัยการจัดการ

มหาวิทยาลัยมหิดล

ส

สหรัตน์ อารีราษฎร์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเวย์โปรตีนอัดเม็ด "WHEYABLE"

BUSINESS PLAN FOR WHEY PROTEIN SUPPLEMENT PRODUCT TABLETS "WHEYABLE"

ทิพรดา วีสัตยานุรักษ์ 6350928

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
สุเทพ นิมสายน, Ph.D., สหรัตน์ อารีราษฎร์, Ph.D.

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเวย์โปรตีนในรูปแบบอัดเม็ด เนื่องจากในปัจจุบันมีแนวโน้มการบริโภคอาหารเสริมเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอัตราการเติบโตในสัดส่วนที่สูงขึ้นของเวย์โปรตีน ประกอบกับปัญหาในการบริโภคเวย์โปรตีนแบบเดิม ๆ ทำให้ผู้วิจัยมองเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเวย์โปรตีนในรูปแบบใหม่ เพื่อเพิ่มทางเลือกใหม่ ๆ และตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันไปของผู้บริโภค โดยทำการวิเคราะห์จากปัจจัยภายในและภายนอกที่ส่งผลต่อธุรกิจ รวมไปถึงการวางแผนการดำเนินธุรกิจ วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด การเงิน และการบริหารจัดการกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

กลุ่มเป้าหมายหลักของทางแบรนด์คือ กลุ่มลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 21-40 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มคน Gen Y เป็นหลัก โดยคนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มคนที่เริ่มมีกำลังซื้อ ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตที่ดี มักมีงานอดิเรกเป็นการออกกำลังกายหรือเข้าฟิตเนส และมีพฤติกรรมรับประทานโปรตีนปริมาณมาก ส่วนกลุ่มเป้าหมายรองคือ เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 41-60 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าคน Gen X เป็นหลัก โดยคนกลุ่มนี้เริ่มมีความกังวลเกี่ยวกับสุขภาพ มีความใส่ใจดูแลตัวเองมากขึ้น และเริ่มมองหาผลิตภัณฑ์อาหารเสริมที่ช่วยบำรุงร่างกาย

แผนธุรกิจนี้มีการลงทุน 3,000,000 บาท แต่เมื่อศึกษาผลการดำเนินธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี พบว่าการประมาณยอดขายที่มีอัตราการเติบโตปีละ 11.5% ยังไม่สามารถสร้างกำไรให้แก่ธุรกิจได้ ดังนั้นหากธุรกิจต้องการจะประสบความสำเร็จ ทางบริษัท เวย์เอเบิล จำกัด จึงต้องเพิ่มยอดขายให้มีอัตราการเติบโตปีละ 30% ขึ้นไป เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สามารถคืนทุนและสร้างกำไรให้กับธุรกิจได้ จะทำให้ธุรกิจมีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) อยู่ที่ 388,725.03 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 16.57% และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 4 ปี 8 เดือน

คำสำคัญ : เวย์โปรตีน/ อาหารเสริม/ แผนธุรกิจ