

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์กะปิ ภายใต้แบรนด์ “Enjoy”

BUSINESS PLANE FOR SHRIMP PASTE “ENJOY”

อินทร์ชญาพัชร เมืองทิพย์ 6350918

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปีติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
สุเทพ นิ่มสาย, Ph.D., สหรัตต์ อารีราษฎร์, Ph.D.

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์กะปิ โดยวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและภายในที่ส่งผลต่อธุรกิจ รวมถึงจัดทำกลยุทธ์ด้านการตลาด การดำเนินการ การเงิน รวมถึงแผนการจัดการความเสี่ยง

กว่า 30 ปีบนธุรกิจค้าส่งกะปิให้โรงงานพริกแกงของครอบครัว ทำให้ผู้จัดทำแผนธุรกิจมีโอกาสได้ลิ้มรสกะปิรสชาติดีผ่านอาหารประจำวันที่บ้าน ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงอยากส่งมอบรสชาติและคุณภาพแบบนี้เข้าสู่ครัวของผู้บริโภคที่ทำอาหารรับประทานเองภายในครัวเรือน ผ่านผลิตภัณฑ์กะปิ แบรนด์ enjoy ที่มาในรูปแบบผลิตภัณฑ์แบบค้ำปลีก โดยยังคงคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ทันสมัยและใช้ นอกจากนี้ยังพบว่าตลาดค้าปลีกของธุรกิจเครื่องปรุงและซอส มีการเติบโตทุกปี จึงมองว่าเป็นโอกาสที่ดีที่จะต่อยอดหรือขยายธุรกิจของครัวครัว โดยผลิตภัณฑ์กะปิ Enjoy มีด้วยกัน 3 ขนาดและ 3 ราคา ได้แก่ ขนาด 90 กรัม ราคา 20 บาท, ขนาด 500 กรัม ราคา 100 บาท และขนาด 1,000 กรัม ราคา 200 บาท และจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ ตลาดสดในกรุงเทพฯ, ปริมาณและต่างจังหวัด จำนวน 20 แห่ง และช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook และ Shopee

กลุ่มเป้าหมาย คือกลุ่มผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมทำอาหารรับประทานเองภายในครัวเรือน โดยกลุ่มเป้าหมายหลัก อายุ 41-56 ปี (Gen X) และ 57-75 ปี (Babyboomer) และพฤติกรรมอัตราการใช้จ่ายอยู่ที่ 1-2 ระบุ/ปี ในขนาด 500 กรัม กลุ่มเป้าหมายรองคือ 25-40 ปี (GenY) และพฤติกรรมอัตราการใช้จ่ายอยู่ที่ 1-2 และ 3-4 ระบุ/ปี ในขนาด 500 กรัม และอายุ 41-56 ปี (Gen X) พฤติกรรมอัตราการใช้จ่ายอยู่ 3-4 ระบุ/ปี ในขนาด 500 กรัม

แผนธุรกิจนี้มีการลงทุน 2,500,000 บาท มีต้นทุนถั่วเฉลี่ยเท่ากับ 13.12% มีมูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 4,512,370 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 76.96% ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 1 เดือน

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ ผลิตภัณฑ์กะปิ/ ตลาดเครื่องปรุงและซอส