

แผนธุรกิจ ชาบูหม่าล่าโซเดียมต่ำ ภายใต้แบรนด์ “BOKBAK mhala”

BUSINESS PLAN FOR LOW SODIUM SHABU “BOKBAK MHALA”

ไชยวัฒน์ ทองสามสี 6450919

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิตินันต์, Ph.D.,
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิมสาข, Ph.D., สหรัถย์ อภิรัชญ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจชาบูหม่าล่าโซเดียมต่ำ BOKBAK mhala เริ่มต้นจากความชอบในการรับประทานอาหารประเภทสจ๊วตจ๋าของผู้วิจัยและเพื่อนๆ รวมถึงแรงบันดาลใจส่วนตัว แต่ในขณะเดียวกันหลายๆ ครั้งที่ได้รับประทานชาบูหม่าล่า มักจะมีอาการอื่นๆ ตามมา เช่น อาการแสบท้อง อาการบวม นอนหลับไม่สบายตัว เป็นต้น ร่วมกับกระแสการตื่นตัวของหลายๆ หน่วยงานสุขภาพที่เริ่มออกมามากขึ้นในการบริโภคชาบูหม่าล่า ซึ่งผู้วิจัยให้ความสำคัญกับการดำเนินชีวิตด้วยความสุขเสมอมา ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า สุขภาพของมนุษย์มีการรับประทานสิ่งที่ชอบเป็นองค์ประกอบ ผู้วิจัยจึงคิดหาทางออกให้ผู้ที่ยืนชอบในชาบูหม่าล่าสามารถใช้ชีวิตอย่างมีความสุขในการรับประทานอาหารที่ชอบ รวมไปถึงการลดความเสี่ยงที่จะเกิดปัญหาสุขภาพจากอาหารที่ชอบ

โดย BOKBAK mhala จะมาในรูปแบบที่คุ้นเคยคือชาบูหม่าล่าแบบสายพานที่สามารถจองคิวออนไลน์ได้ สามารถนั่งรับประทานใช้เวลาร่วมกับเพื่อน คนรัก หรือครอบครัวได้ นอกจากนี้ยังใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ ลดวัตถุดิบสังเคราะห์ และใช้เครื่องปรุงที่มีปริมาณโซเดียมต่ำ ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจอาจมีต้นทุนที่สูงขึ้น แต่ผู้วิจัยมีมุมมองว่า หากได้ทำธุรกิจที่ชอบและสร้างความสุขให้กับผู้บริโภคทั้งในระยะสั้นคือความอร่อยและระยะยาวคือสุขภาพ โดยกำไรที่ได้จะไม่เยอะเท่าธุรกิจที่ไม่ได้คำนึงถึงสุขภาพผู้บริโภค แต่ผู้วิจัยเชื่อว่าหากเราใส่ใจผู้บริโภค ผู้บริโภคจะมองเห็นความตั้งใจและใส่ใจในธุรกิจของเราเช่นเดียวกัน

แผนธุรกิจฉบับนี้มีแหล่งเงินทุนทั้งหมด 5,000,000 บาท ซึ่งมาจากผู้ถือหุ้น 6 ราย มีต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักอยู่ที่ 12% โดยมีมูลค่าปัจจุบันอยู่ที่ 39,554,802.89 บาท อัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ 89.26% ระยะเวลาคืนทุน 2.9 ปี และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด 3.31 ปี

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ ชาบู / หม่าล่า / หม่าล่าสายพาน / โซเดียมต่ำ / รักษาสุขภาพ