แผนธุรกิจ

บริษัท เสียงดี จำกัด

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

สารบัญ

หน้า

1. บทสรุปผู้บริหาร 2
2. ความเป็นมาของโครงการ 3
3. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม 4
4. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) 5
5. วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย (Vision, Mission & Goals) 6
6. กลยุทธ์ (Strategy) 6
   - กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) 6
   - กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) 6
   - กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Functional Strategy) 6
7. ปัจจัยที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จ 7

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

8. การบริหารโครงการ
7
9. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
9
10. การวิเคราะห์ด้านเทคนิคหรือการผลิต
13
11. การวิเคราะห์ด้านการเงิน
17
12. การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ
22
13. แผนการปรับปรุงขีดความสามารถในการประกอบการ
23
14. ภาคผนวก (แหล่งที่มาของข้อมูลต่างๆ)
23

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

บริษัท เสียงดี จำกัด

1. บทสรุปผู้บริหาร

- **วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ**
  - เพื่อขอสินเชื่อในการบริหารจัดการ
  - เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ

- **แนวคิดทางธุรกิจ**

ตลาดเครื่องเสียงติดรถยนต์ในปัจจุบันมีแนวโน้มที่นิยมกันมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับปริมาณการซื้อรถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี ในจังหวัดพะเยามีจำนวนรถยนต์จดทะเบียนใหม่ปี 2545 ในส่วนของ รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน จำนวน 3,300 คัน เพิ่มจากปีก่อนร้อยละ 25 และรถยนต์ส่วนบุคคลจำนวน 4,900 คัน เพิ่มร้อยละ 17.6 ทำให้ธุรกิจนี้ยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง **(เป็นตัวเลขสมมติ)**

- **วัตถุประสงค์ของโครงการ**

1. ขยายตลาดกลุ่มใหม่ใน อำเภอเมือง ในจังหวัดพะเยา และพื้นที่ใกล้เคียง
2. ย้ายสถานที่เพื่อให้สามารถรองรับลูกค้าได้มากขึ้น

- **สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์**

จุดแข็ง - กิจการมีชื่อเสียงดี ลูกค้ายอมรับในคุณภาพการให้บริการ
- พนักงานมีฝีมือและทักษะ
- กิจการมีประสบการณ์และดำเนินการมานาน

จุดอ่อน - ราคาค่าบริการสูงกว่าคู่แข่ง
- ทำเลใหม่อาจจะยังไม่เป็นที่รู้จัก

โอกาส -
อยู่ใกล้กับตลาดและสถาบันราชภัฏในจังหวัดพะเยา ซึ่งมีจำนวนคนสัญจรไม่น้อยกว่า 5,000 คน ทั้งบุคลากร นิสิตนักศึกษา และผู้สัญจรไปมาทั่วไป
-

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

ปัจจุบันคนมีรถยนต์นิยมติดเครื่องเสียงรถยนต์กันมากขึ้น
- ปริมาณการซื้อขายรถยนต์มีเพิ่มขึ้น

อุปสรรค - มีคู่แข่งบ้าง แต่ยังไม่มากนัก
- รถยนต์ในปัจจุบันติดตั้งเครื่องเสียงมาพร้อมแล้ว

- **กลยุทธ์สู่ความสำเร็จ**

การจัดการ
- มีการควบคุมพนักงานที่ให้บริการ ตรวจสอบทุกขั้นตอน
- มีการฝึกความชำนาญและเทคนิคการติดตั้งของช่างทุกคน
- มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในระบบอย่างต่อเนื่อง

การผลิต/การบริการ
- ให้บริการครบวงจร คือ จำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องเสียงติดรถยนต์ และให้บริการติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์
- เน้นคุณภาพการผลิต ด้วยฝีมือประณีต

การตลาด
- มีบริการฟรีเมื่อลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ของร้านครบตามจำนวนที่กำหนด

การเงิน
- ขอกู้เงินกับธนาคารประมาณ 1.5 ล้านบาท โดยเลือกแหล่งที่มีต้นทุนดอกเบี้ยต่ำ

2. ความเป็นมาของโครงการ

- **ประวัติความเป็นมาของบริษัทและโครงการ**

บริษัท เสียงดี จำกัด ก่อตั้งโดยคุณวันดี เสียงใส จดทะเบียนเป็นบริษัทเมื่อปี 2545 เพื่อให้บริการติดตั้งและจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องเสียงรถยนต์

ลูกค้าของกิจการส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในอำเภอเมืองพะเยา และพื้นที่ใกล้เคียง กิจการจึงต้องการจะขยายสาขาขึ้นอีกแห่ง ซึ่งอยู่คนละด้านกับสถานที่เก่า เพื่อรองรับลูกค้าจากนอกเมือง

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

จังหวัดแพร่ และจังหวัดเชียงราย

- **ลักษณะธุรกิจของโครงการ**

เป็นธุรกิจติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์ที่ได้มาตรฐานแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง
เมื่อเทียบกับคู่แข่งขัน แต่เนื่องจากมีพื้นที่บริษัทที่ค่อนข้างจำกัด
ประกอบกับปัจจุบันยังให้บริการกลุ่มลูกค้าได้ไม่ทั่วถึง
จึงต้องการขยายสาขาเพิ่มเติมอีก 1 สาขา
โดยให้มีทำเลที่ตั้งอีกมุมหนึ่งของเมือง
เพื่อรองรับตลาดลูกค้าจากจังหวัดแพร่ และเชียงราย

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่
และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

3. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

มาตรฐานการประกอบการในอุตสาหกรรม

พบว่าตลาดติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์ในเทศบาลนครเมืองปัจจุบันมี 5 แห่ง แต่ที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันของกิจการ มี 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท ซาวด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด และร้านเรดิโอ
โดยผู้ที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดคือ ซาวด์ เอ็นจิเนียริ่ง
โดยมีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 48 ส่วน เสียงดี
มีส่วนแบ่งตลาดประมาณ ร้อยละ 32 ส่วนร้านเรดิโอ
มีส่วนแบ่งตลาดเพียงร้อยละ 5 เท่านั้น

ภาพรวมอุตสาหกรรม

สภาพของเศรษฐกิจ

เนื่องจากสินค้าประเภทนี้จัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ไม่ใช่สินค้าจำเป็นในการดำรงชีวิต จึงขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ แต่ในปี 2546 เศรษฐกิจค่อนข้างดีขึ้น จึงทำให้ยอดขายดีขึ้นกว่าปีที่แล้วในช่วงเดียวกัน

จำนวนลูกค้า

ในอำเภอเมือง จะมีลูกค้าค่อนมากพอสมควร เนื่องจากเป็นมีสถาบันการศึกษาหลายแห่งทั้งของรัฐและเอกชน มีหน่วยราชการและธุรกิจเอกชน จึงทำให้มีผู้ใช้รถยนต์กันมากขึ้น
จำนวนรถยนต์จดทะเบียนใหม่ ปี 2545 ของจังหวัดพะเยาเป็นดังนี้ **(ตัวเลขสมมติ)**

- เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน จำนวน 3,300 คัน เพิ่มร้อยละ 25
- รถยนต์ส่วนบุคคลจำนวน 4,900 คัน เพิ่มร้อยละ 17.6

สภาพการแข่งขัน

ในอำเภอเมือง
มีสภาพการแข่งขันด้านบริการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องเสียงอยู่มากพอสมควร แต่ที่รู้จักและเป็นรายใหญ่ไม่เกิน 5 ราย ดังนี้

รายชื่อกิจการ	ส่วนแบ่งการตลาด
บริษัท ซาวด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด	48%

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

บริษัท เสียงดี จำกัด	32%
บริษัท เบส ซาวด์ จำกัด	10%
ร้านดำ ออดิโอ	5%
ร้าน เรดิโอ	5%
รวม	100%

ด้านเทคโนโลยี

ความทันสมัยของอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ และวิธีการติดตั้งที่ทันสมัยเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจและความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าได้มากพอๆกับบริการหลังการขาย

โดยจากการสำรวจด้านการตลาดของบริษัท พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ได้แก่

1. ความทนทาน
2. คุณภาพเสียง
3. ราคา
4. การรับประกัน
5. ฟังก์ชั่นของเครื่องเล่นเสียงที่หลากหลาย (เทคโนโลยีทันสมัยของเครื่องเสียง)
6. บริการหลังการขาย

4. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง - มีประสบการณ์ความรู้ทางด้านเทคนิคการติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์มานาน

- นำเทคโนโลยีทันสมัยมาใช้ในการบริการ
- เน้นคุณภาพในการให้บริการ มีการตรวจสอบทุกขั้นตอน
- มีสินค้าและบริการครบวงจร

จุดอ่อน - พื้นที่ให้บริการเดิมมีความคับแคบไม่สามารถรองรับลูกค้าได้อย่างเพียงพอ

- การขยายร้านไปยังพื้นที่ใหม่ทำให้ลูกค้ายังไม่ค่อยรู้จักมากนัก

โอกาส -

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

ผู้บริโภคหันมานิยมสร้างความบันเทิงในรถยนต์มากขึ้น

อุปสรรค – มีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีระบบเทคโนโลยีที่ดีกว่า
- รถยนต์ในปัจจุบันติดตั้งเครื่องเสียงมาพร้อมแล้ว

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

5. วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย (Vision, Mission & Goals)

วิสัยทัศน์

เป็นศูนย์รวมการติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์ที่ได้มาตรฐานในภาคเหนือตอนบน

พันธกิจ

- ให้บริการด้วยความซื่อสัตย์ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า
- ให้บริการได้ทันตามเวลามาตรฐานที่กำหนด

เป้าหมาย

1. สามารถได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ภายในระยะเวลา 2 ปี
2. ขยายสาขาเพิ่มอีก 2 สาขาภายใน 3 ปี

6. การกำหนดกลยุทธ์

- **กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy)**

บริษัทเสียงดี จำกัด กำหนดกลยุทธ์ระดับองค์กร คือ **กลยุทธ์การเจริญเติบโต** (Growth Strategy) ในรูปแบบการเจริญเติบโตตามแนวนอน เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท เน้นการขยายตัวไปสู่พื้นที่อื่นของเมือง โดยเป้าหมายคือเพิ่มยอดขายและกำไรของธุรกิจ ซึ่งกลยุทธ์การขยายไปตาม

แนวนอนนี้เหมาะสมกับธุรกิจที่มีการแข่งขันในระดับปานกลางไม่มากนัก อย่างเช่นในจังหวัดพะเยา ซึ่งมี คู่แข่งขันเพียง 5 ราย

- **กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy)**

บริษัท เสียงดี จำกัด ใช้กลยุทธ์ระดับธุรกิจที่เรียกว่า

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

การสร้างความแตกต่าง(Differentiation)

คือมุ่งสร้างภาพพจน์ของบริษัทในด้านการให้บริก
ารแก่ลูกค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง
โดยการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการติดตั้งระบบเครื่องเสียงให้แก่ลูกค้า
มากขึ้น

- **กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Function Strategies)**

ด้านการตลาด

- กิจการใช้กลยุทธ์การพัฒนาตลาด
  คือการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการเหมือนเดิม
  เพื่อพัฒนาตลาดใหม่
  คือต้องการครอบครองส่วนครองตลาดให้มากขึ้น
  โดยการเข้าไปสู่กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่

การผลิต/บริการ

- กิจการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย
  และควบคุมคุณภาพในการติดตั้งระบบเครื่องเสียง
  รถยนต์

  เพื่อสนับสนุนกลยุทธ์ระดับธุรกิจในการสร้างความแตกต่างจ
  ากคู่แข่งขัน

การเงิน

- เป้าหมายคือ
  การจัดหาแหล่งเงินทุนที่จะใช้ในการขยายสาขาที่มีต้นทุนต่ำ
  เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

การจัดการ

กิจการจะจัดฝึกอบรมช่างให้มีความสามารถ มีทักษะ
และความชำนาญ เพื่อสร้างงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้า

7.

ปัจจัยที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จและไม่ประสบคว

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่
และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

ามสำเร็จ

- **ปัจจัยแห่งความสำเร็จ**
  - เทคโนโลยีการติดตั้งที่ทันสมัย มีคุณภาพ
  - มีประสบการณ์และความสามารถความรู้อย่างดีเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ
  - มีภาพพจน์ที่ดีในด้านการให้บริการแก่ลูกค้า

- **ปัจจัยที่มีผลต่อความไม่ประสบความสำเร็จ**
  - ทำเลใหม่อาจจะยังไม่เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าทั่วไป
  -

ฝีมือของช่างที่มีความชำนาญต้องอาศัยการฝึกฝนและระยะเวลาในการสร้างชื่อเสียง เมื่อเทียบกับคู่แข่งขันรายใหญ่

8. การบริหารโครงการ

- **การก่อตั้งกิจการและโครงการ**

กิจการเพิ่งจดทะเบียนเป็นรูปบริษัทเมื่อปี 2545 แต่ได้ดำเนินกิจการมานานตั้งแต่ปี 2538 โดยคุณวันดี เสียงใส ซึ่งก่อนหน้าจะมาเปิดกิจการติดตั้งระบบเครื่องเสียงรถยนต์ ผู้ประกอบการได้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องเสียงรถยนต์อยู่ที่ตลาดในเมืองพะเยา

- **รายชื่อผู้ถือหุ้น**

บริษัท เสียงดี จำกัด สาขาใหม่ โดยมีผู้ถือหุ้นจำนวน 2 คน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	มูลค่าหุ้น (บาท)
1. นางวันดี เสียงใส	500,000

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

2. นายพงษ์ เสียงใส	300,000
รวม	**800,000**

- **โครงสร้างองค์กรและผังบริหารของสาขาใหม่**

ผู้จัดการ
(คุณวันดี เสียงใส)
รองผู้จัดการ
(คุณพงษ์ เสียงใส)
หัวหน้าช่าง
1 คน

บัญชีการเงิน
1 คน

การตลาด
(คุณพงษ์)

ช่าง
ช่าง
ช่าง
ช่าง

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **ประวัติและความสามารถของผู้บริหาร**

คุณวันดี เสียงใส ตำแหน่งผู้จัดการ ปัจจุบันอายุ 43 ปี ภูมิลำเนาเป็นคนอำเภอเมือง จ.พะเยา จบการศึกษาจากโรงเรียนพะเยาวิทยาคม โดยมีประสบการณ์ 17 ปี ก่อนมาเปิดบริษัทเอง

คุณพงษ์ เสียงใส ตำแหน่งรองผู้จัดการ จบการศึกษา ปวส. (การตลาด) จากโรงเรียนบริหารธุรกิจ จ.พะเยา โดยมีประสบการณ์ 5 ปี

- **กลยุทธ์การสรรหาและจัดเตรียมบุคลากร**

บริษัทมีวิธีการสรรหาและคัดเลือก ดังนี้

1. ดูความชำนาญและประสบการณ์
2. พิจารณาความขยัน และการตั้งใจทำงาน
3. มีการฝึกอบรมและเตรียมการสอนในเทคนิคใหม่ตามวิธีการติดตั้งของบริษัท เพื่อให้เกิดความชำนาญแล้วจึงส่งไปยังสาขาใหม่

- **ผู้สอบบัญชีของบริษัท**

-ไม่มี-

- **เครือข่ายทางธุรกิจ**

-ไม่มี-

9. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

- **กลุ่มลูกค้าตลาดเป้าหมาย/ส่วนแบ่งการตลาด**

ลูกค้าเป้าหมายตามโครงการขยายสาขา เป็นดังนี้

1. กลุ่มบุคลากรในสถาบันราชภัฏ โดยให้สัดส่วนลูกค้า 45%
2. ผู้คนทั่วไปที่มีรถในบริเวณชุมชนใกล้เคียง เช่น เจ้าของธุรกิจ ห้างร้านบริเวณนั้น มีสัดส่วนลูกค้าประมาณ 30%
3. ลูกค้าอื่น ๆ ทั่วไปภายในเมืองพะเยาและจังหวัดใกล้เคียง สัดส่วน 25%

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

โดยบริษัทตั้งเป้าหมายส่วนครองตลาดไว้ประมาณ 5% ภายใน 2 ปีของสาขาใหม่

การวิเคราะห์การแข่งขันในการบริการ (โดยใช้ *Five-Forces Model*)

1. การคุกคามจากผู้เข้ามาใหม่

ข้อได้เปรียบ ของบริษัท เสียงดี จำกัด คือ

- ความแตกต่างในบริการที่ให้กับลูกค้า ซึ่งมีเทคนิคและวิธีการติดตั้งที่ดีกว่า ทันสมัยกว่า จะเป็นการสร้างอุปสรรคของการเข้ามาของรายใหม่

ข้อเสียเปรียบ

- ต้นทุนที่ให้บริการของกิจการเสียงดี ค่อนข้างสูง ทำให้ราคาค่าบริการสูง ดังนั้นถ้าผู้เข้ามาใหม่เสนอราคาบริการที่ถูกกว่า ก็จะเป็นโอกาสของผู้เข้ามาใหม่

2. อำนาจของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ข้อได้เปรียบ

- บริษัทมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องเสียงจากแหล่งจัดจำหน่ายหลายบริษัทด้วยกัน ไม่ได้ขึ้นอยู่กับตัวแทนจัดจำหน่ายบริษัทใดบริษัทหนึ่ง ทำให้สามารถต่อรองและเลือกซื้อจากแหล่ง Supplier ที่ให้ผลประโยชน์ดีกว่าแก่บริษัท

ข้อเสียเปรียบ

- จากการที่กิจการมีการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายหลายราย ทำให้เสียโอกาสที่จะได้สินค้าในราคาถูกพิเศษ เนื่องจากการสั่งจำนวนมาก

3. ผลิตภัณฑ์ทดแทน

-ไม่มีผลิตภัณฑ์ทดแทน-

4. อำนาจการเจรจาต่อรองของลูกค้า

ข้อได้เปรียบ

- ลูกค้าจะไม่ค่อยต่อรองเรื่องราคาของบริการ เนื่องจากเน้นคุณภาพและราคาเครื่องเสียงจะถูกกำหนดโดยบริษัทผู้ผลิต/จำหน่ายอยู่แล้ว

ข้อเสียเปรียบ

- ลูกค้ามีทางเลือกได้หลายแห่งในอำเภอเมืองและจังหวัดใกล้เคียง บางร้านราคาก็ต่ำกว่าของกิจการ

5. การแข่งขันระหว่างบริษัท

ข้อได้เปรียบ

- บริษัทมีประสบการณ์ และความชำนาญค่อนข้างสูง
- บริษัทมีเทคนิคการติดตั้งที่ทันสมัยและฝีมือประณีต
- บริษัทได้ฝึกและเพิ่มทักษะการติดตั้งให้ช่างทุกคน

ข้อเสียเปรียบ

- ต้นทุนการบริการสูงกว่าคู่แข่งขันรายอื่น เนื่องจากเปิดสาขาใหม่

- **รายชื่อคู่แข่งขันของโครงการ**

ชื่อคู่แข่งขัน	ทางตรง	ทางอ้อม
บริษัท ซาวด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด		
ร้าน เรดิโอ		
ร้านดำ ออดิโอ		
บริษัท เบส ซาวด์ จำกัด		

- **การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด**

กิจการจะกำหนดตำแหน่งทางการตลาด คือ

ราคาค่อนข้างสูงกว่าคู่แข่งทั่วไป แต่คุณภาพจะสูงกว่าคู่แข่งขัน

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

คุณภาพ
สูง
ต่ำ

ราคา ต่ำ
สูง
เสียงดี
ซาวด์ เอ็นจิเนียริ่ง
อื่นๆ
เรดิโอ

- เบส ซาวด์
- ดำ ออดิโอ

- **กลยุทธ์ทางการตลาด**

กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- มีบริการติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์ครบวงจรให้ลูกค้าได้เลือกใช้บริการ
- มีอุปกรณ์ในการติดตั้งที่ทันสมัย
- มีการตรวจสอบทุกขั้นตอนก่อนส่งมอบให้ลูกค้า เน้นความประณีต สวยงาม

กลยุทธ์ราคา

- บริษัทกำหนดราคาบริการสูงกว่าคู่แข่ง เนื่องจากต้นทุนที่สูงกว่า เพราะใช้อุปกรณ์และวัสดุที่ดีกว่า

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

- บริการด้วยตัวบริษัทเองทุกขั้นตอน และการขายด้วยระบบเงินผ่อน ผ่านระบบการผ่อนชำระของบริษัท ก.การเงิน จำกัด

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย

การโฆษณา - ใบปลิวโฆษณาแจกตามห้างสรรพสินค้า ติดตามรถยนต์ในเมือง และในเทศกาลงานต่าง ๆ
- โฆษณาทางวิทยุ
- สติ๊กเกอร์ติดรถต่าง ๆ โดยทั่วไปเมื่อใช้บริการแล้วจะติดไว้ที่รถของลูกค้า

การประชาสัมพันธ์ - ออกบู้ทที่ห้างสรรพสินค้า
- การเข้าร่วมกับบริษัทต่าง ๆ ที่มีการจัดโชว์สินค้าของผู้จัดจำหน่าย

การส่งเสริมการขาย - มีระบบเงินผ่อนของบริษัท ก.การเงิน จำกัด

- **เป้าหมายตามแผนกลยุทธ์**

กิจการต้องการรับบริการติดตั้งรถยนต์อย่างต่ำวันละ 5 คัน ซึ่งมีทั้งการติดตั้งและซื้ออุปกรณ์ ตกคันละ 20,000 บาท

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

10. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค/การบริการ

- **กรรมวิธีการบริการ**

ลูกค้าเข้ามาติดต่อ
แนะนำสินค้า
ลูกค้าเลือกสินค้า
ลูกค้าจอดรถในที่จอดเพื่อติดตั้ง
จัดเครื่องมือสำหรับติดตั้ง
ถอดอุปกรณ์รถ
แผงประตู
แกะแผงข้างหลังรถ
ทำแบบลำโพง
บนแผงประตู
4 แผงข้างหลังรถ
ตีไม้ หุ้มหนัง
รองรับลำโพง

ถอดของที่
control

เดินสายไฟใหม่ติดลำโพง
ประกอบอุปกรณ์ใหม่เข้าที่
เก็บแผงประตูและอุปกรณ์ที่
ถอดออกเข้าที่เดิม
ดูดฝุ่นทำความสะอาดรถ
ตรวจสอบอีกครั้ง
ส่งมอบลูกค้า

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **กำลังการผลิต**

มีจำนวนช่างประมาณ 5 คน กำลังความสามารถในการติดตั้งเครื่องเสียงอย่างเดียวประมาณ 5 คัน/วัน ถ้าติดตั้งครบวงจรทุกอย่างถ้าเป็นชุดเล็กประมาณ 4 คัน และถ้าเป็นชุดใหญ่ประมาณ 2 คัน/วัน

- **ต้นทุนการบริการต่อรถ 1 คัน**

	ปี2547	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
ค่าแรงทางตรง : ช่าง 4 คน	384,000	422,400	464,640
ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ			
- ค่าแรงทางอ้อม : หัวหน้าช่าง 1 คน	180,000	198,000	217,800

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	250,000	262,500	275,625
- ค่าน้ำค่าไฟ	17,000	17,000	17,000
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	140,000	140,000	140,000
รวมต้นทุนการบริการ	**971,000**	**1,039,900**	**1,115,065**
จำนวนรถที่ให้บริการ (คัน)	**1,500**	**1,575**	**1,654**
ต้นทุนบริการต่อรถ 1 คน	**648**	**661**	**675**

- **อาคารและสิ่งปลูกสร้าง**

เป็นอาคารพาณิชย์ประมาณ 4 ชั้น และจำนวน 2 คูหา มีพื้นที่ลานกว้างสำหรับจอดรถของผู้มาใช้บริการ อาคารชั้นล่างควรมีห้องรับรองลูกค้าและส่วนที่โชว์สินค้าด้วย

- **ที่ตั้งของกิจการ**

เป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้นจำนวน 2 คูหา เลขที่ 11 อ.เมือง จ.พะเยา

- **สาธารณูปโภค**

-ครบ-

- **การว่าจ้างแรงงาน**

ตำแหน่ง	จำนวน	ทักษะ	เงินเดือนต่อคน
หัวหน้าช่าง	1	ช่างเทคนิค	15,000
ช่าง	4	ช่าง	8,000
พนักงานบัญชี-การเงิน	1	บัญชี	9,000

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **การบริหารวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง**
  - มีระบบควบคุมสต็อกของสินค้าคงคลัง
  - ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการบริหารจัดการ

- **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมบ้างแต่ไม่มากมัก ส่วนใหญ่จะ**เป็นเศษไม้และเสียงจากการติดตั้งลำโพง**

-
- **แผนดำเนินงาน**

แผนการดำเนินงาน	**2546**								
	เม.ย.	**พ.ค.**	**มิ.ย.**	**ก.ค.**	**ส.ค.**	**ก.ย.**	**ต.ต.**	**พ.ย.**	**ธ.ค.**
1. ก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่									
2. ตกแต่ง									
3. ขอสาธารณูปโภค									
4. จดทะเบียนบริษัท									
5. สั่งสินค้าเข้าร้าน/ซื้อยานพาหนะ									
6. รับสมัครพนักงาน									
7. เปิดดำเนินการ									

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

หมายเหตุ : ดำเนินการ

11. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

- **สรุปเงินลงทุนในโครงการ**

หน่วย : บาท

รายการ	เงินส่วนของเจ้าของ	เงินกู้ยืม	รวมเงินลงทุน
ที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน	-	-	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	200,000	1,500,000	1,700,000
เครื่องจักรและอุปกรณ์	200,000	-	200,000
เครื่องใช้สำนักงาน	100,000	-	100,000
ยานพาหนะ	100,000	-	100,000
ยานพาหนะ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	200,000	-	200,000
รวม	**800,000**	**1,500,000**	**2,300,000**

- **แหล่งที่มาของเงินทุน**

เงินลงทุนในส่วนของกิจการ :

กิจการใช้เงินลงทุนเองทั้งหมดเป็นจำนวน 0.8 ล้านบาท

เงินกู้ยืม :

กิจการจะใช้เงินทุนจากการกู้ยืมทั้งหมดเป็น จำนวน 1.5 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ยืมระยะยาว

เพื่อใช้สำหรับก่อสร้างอาคารที่จะใช้สำหรับดำเนินกิจการ ณ สถานที่ใหม่

- **ประมาณการทางการเงิน**
  - **นโยบายทางการเงิน**
    - เงินสดย่อย 100,000 บาท
    - การคิดค่าเสื่อมราคา จะใช้วิธีเส้นตรง
  - **สมมติฐานทางการเงิน**
    - ราคาในการให้บริการต่อคัน คงที่ ตลอดระยะเวลา 3 ปี

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- ปริมาณการให้บริการ เพิ่มขึ้นปีละ 5%
- ต้นทุนของอุปกรณ์เครื่องเสียงในการติดตั้ง (ไม่รวมต้นทุนในการให้บริการ) คงที่ตลอดระยะเวลา 3 ปี
- การขายสินค้าและบริการ เป็นเงินสดทั้งหมด การซื้อสินค้า เป็นการซื้อเงินเชื่อ 80% โดยมีกำหนดระยะเวลาชำระคืนภายใน 30 วัน
- กิจการมีระยะเวลาในการสต๊อคสินค้า 20 วัน
- เงินเดือนพนักงานปรับเพิ่มขึ้นปีละ 10%
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ยกเว้นเงินเดือนพนักงาน) คงที่ตลอด 3 ปี
- อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ใช้อัตราตามที่กำหนดตามประมวลรัษฎากร สำหรับกิจการที่มีเงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน 5 ล้านบาท ดังนี้
  ร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่ไม่เกินหนึ่งล้านบาท
  ร้อยละ 25 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่เกินหนึ่งล้านบาท แต่ไม่เกินสามล้านบาท

ประมาณการยอดขาย • ต้นทุนการผลิต และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

- **ประมาณการยอดขาย**

รายการ	**ปี2547**	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
จำนวนรถยนต์ที่ให้บริการ (คัน)	1,500	1,575	1,654
ค่าบริการเฉลี่ย (บาท/คัน)	20,000	20,000	20,000
รายได้จากการให้บริการรวม	**30,000,000**	**31,500,000**	**33,080,000**

- **ต้นทุนการบริการ (หน่วย : บาท)**

	ปี2547	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
ค่าแรงทางตรง : ช่าง 4 คน	384,000	422,400	464,640
ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ :			

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- ค่าแรงทางอ้อม : หัวหน้าช่าง 1 คน	180,000	198,000	217,800
- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	250,000	262,500	275,625
- ค่าน้ำค่าไฟ	17,000	17,000	17,000
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	140,000	140,000	140,000
รวมต้นทุนการบริการ	**971,000**	**1,039,900**	**1,115,065**

- **ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (หน่วย : บาท)**

รายการ	**ปี2547**	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	200,000	200,000	200,000
เงินเดือนพนักงานสำนักงาน	108,000	118,800	130,680
ค่าเสื่อมราคา	85,000	85,000	85,000
ค่าน้ำค่าไฟ	12,000	12,000	12,000
ค่าวัสดุสำนักงาน	10,000	10,000	10,000
ค่าเช่าที่	180,000	180,000	180,000
รวม	**595,000**	**605,800**	**617,680**

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **ผลการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน**

อัตราส่วน	ปี2547	ปีที่ 2548	ปีที่ 2549
1. อัตราส่วนวัดสภาพคล่อง			
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	3 เท่า	2.5 เท่า	2.2 เท่า
- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio)	2.6 เท่า	1.9 เท่า	1.7 เท่า
2. อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์			
- อัตราการหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	33 รอบ	33 รอบ	33 รอบ
- ระยะเวลาสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Period)	20 วัน	20 วัน	20 วัน
3. ความสามารถในการบริหารงาน			
- อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด (Return On Assets : ROA)	48.5 %	37.9 %	35.2 %
- อัตราผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของ (Return On Equity : ROE)	36.4 %	35.3 %	33.1 %
- อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income Margin)	12 %	14 %	16 %
- อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	32 %	38 %	43 %
- อัตรากำไรสุทธิ (Profit Margin)	11 %	13 %	17 %
4. ความสามารถในการชำระหนี้			
- อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.67 เท่า	0.44 เท่า	0.34 เท่า

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- อัตราส่วนแหล่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	1.9 เท่า	1.4 เท่า	0.9 เท่า
- อัตราส่วนความสามารถจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	38.9 เท่า	76.4 เท่า	88.3 เท่า

1. อัตราส่วนวัดสภาพคล่อง

ในปี 2548-2549 กิจการมีสภาพคล่องต่ำกว่าปี 2547 โดยมีอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนลดลงในช่วงปี 2547 – 2549 จำนวน 3 เท่า, 2.5 เท่า และ 2.2 เท่าตามลำดับ และมีอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว ลดลงเท่ากับ 2.6 เท่า, 1.9 เท่า และ 1.7 เท่า ในปี 2547 – 2549 ตามลำดับ

2. อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

กิจการมีประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์คงที่ โดยมีอัตราการหมุนของสินค้าในช่วงปี 2547-2549 เท่ากับ 33 รอบ จึงทำให้มีระยะเวลาของสินค้าคงคลังเท่ากับ 20 วัน ในปี 2547–2549

3. อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหารงาน

กิจการมีความสามารถในการบริหารงานเพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จากอัตราส่วนกำไรขั้นต้น อัตรากำไรจากการดำเนินงาน และอัตราส่วนกำไรสุทธิ เพิ่มขึ้นในช่วงปี 2547-2549 (ตัวเลขตังตารางข้างต้น)

แต่อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราส่วนผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของในปี 2548-2549 ลดลงจากปี 2547 โดยอัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมดลดลงจาก 48.5% ในปี 2547 เป็น 37.9% ในปี 2548 และ 35.2% ในปี 2549 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของลดลงจาก 36.4% ในปี

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

2547 เล็กน้อยเป็น 35.3% ในปี 2548 และ 33.1% ในปี 2549

4. อัตราส่วนวัดความสามารถในการชำระหนี้

กิจการมีอัตราส่วนแห่งหนี้ (หนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม) เท่ากับ 0.67 เท่า, 0.44 เท่า และ 0.34 เท่า ในช่วงปี 2546-2548 ตามลำดับ และอัตราส่วนแหล่งเงินทุน (หนี้สินทั้งหมดต่อส่วนของเจ้าของ) เท่ากับ 1.9 เท่า, 1.4 เท่า และ 0.9 เท่า ในช่วงปี 2546-2548 ตามลำดับ

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **จุดคุ้มทุน และผลตอบแทนของโครงการ**

- จุดคุ้มทุน

หน่วย : พันบาท

รายการ	**ปี2547**	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
ยอดขายต่อปี	**30,000**	**31,500**	**33,080**
ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อปี	**260**	**272**	**285**
ค่าใช้จ่ายคงที่ต่อปี	**1,081**	**1,147**	**1,222**
มูลค่าจุดคุ้มทุนต่อปี : พันบาท	**1,090.45**	**1,156.99**	**1,232.62**
จำนวนหน่วย ณ จุดคุ้มทุนต่อปี : งาน	**727**	**735**	**746**

- ผลตอบแทนของโครงการ

หน่วย : พันบาท.

รายการ		**ปี2547**	**ปีที 2548**	**ปีที 2549**
กระแสเงินสดจ่าย	(2,300)	-	-	-
กำไรสุทธิ	-	1,771	2,356	2,842
บวก ค่าเสื่อมราคา	-	225	225	225
กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	**(2,300)**	**1,996**	**2,581**	**3,067**

IRR = 86%
NPV = 4,040.52 (อัตราผลตอบแทน 78 % ระยะเวลา 3 ปี)
Payback Period = 1 ปี 2 เดือน

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

12. การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

- **ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น คือ**

มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้น
ส่งผลให้รายได้ของกิจการไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

- แผนรองรับ

กิจการจะเน้นถึงคุณภาพของการให้บริการ

- **Sensitivity Analysis**

การเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ของกระแสเงินสด (ณ ระดับอัตราผลตอบแทน 7%) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) สำหรับระยะเวลา 3 ปี และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เมื่อปัจจัยด้านราคาขาย ปริมาณขาย และต้นทุนรวมของกิจการเปลี่ยนแปลงไป จะเป็นดังตารางข้างล่างนี้

- ผลกระทบอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลง **ค่าบริการ**

ผลตอบแทนของโครงการ	การเปลี่ยนแปลงค่าบริการ -15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
NPV (พันบาท)	1,879	2,533	3,812	4,040	6,744	8,059	9,567
IRR	28%.	39%	53%	86%	95%	112%	178%

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

Payback Period	3 ปี.	2 ปี 6 เดือน	1 ปี 9 เดือน	1ปี2 เดือน	8 เดือน	6 เดือน	4 เดือน

- ผลกระทบอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลง **ปริมาณงานบริการ**

ผลตอบแทน	**การเปลี่ยนแปลงปริมาณงานบริการ**						
ของโครงการ	**-15%**	**-10%**	**-5%**	**0%**	**5%**	**10%**	**15%**
NPV (พันบาท)	1,458	2,213	2,879	4,040	7,749	9,015	10,832
IRR	18%	27%	41%	86%	118%	135%	219%
Payback Period	3 ปี 9 เดือน	2 ปี 11 เดือน	2 ปี	1ปี2 เดือน	6 เดือน	4 เดือน	2 เดือน

- ผลกระทบอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลง **ต้นทุนรวม**

ผลตอบแทน	**การเปลี่ยนแปลงต้นทุนรวม**						
ของโครงการ	**-15%**	**-10%**	**-5%**	**0%**	**5%**	**10%**	**15%**
NPV (พันบาท)	9,763	8,532	7,124	4,040	3,333	2,398	1,672
IRR	204%	129%	107%	86%	48%	33%	24%
Payback Period	3 เดือน	5 เดือน	7 เดือน	1ปี2 เดือน	1 ปี 11 เดือน	2 ปี 8 เดือน	3 ปี 5 เดือน

13. แผนการปรับปรุงขีดความสามารถในการประกอบการ

- **การปรับปรุงระบบบัญชี**ให้มีมาตรฐานยิ่งขึ้น

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น

- **การปรับปรุงบัญชีสินค้าคงคลัง**ให้ถูกต้องยิ่งขึ้น โดยใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยจัดเก็บข้อมูล

14. ภาคผนวก

จัดทำและแนบ...ประวัติผู้บริหาร /งบการเงิน และประมาณการงบการเงิน ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ตลอดจนเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้อง... (ในกรณีขอกู้เงินกับธนาคาร

หมายเหตุ : แผนธุรกิจนี้เป็นแผนธุรกิจตัวอย่าง ข้อมูลบุคคล สถานที่ และข้อมูลการเงินเป็นข้อมูลที่ถูกสมมติขึ้นเท่านั้น