



ภาคผนวก ก.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าอิสระ

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟสดบริเวณด้านหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้

อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

การวิจัยในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร (Ex-MBA) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลทั้งหมดจะเป็นประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น

ส่วนที่1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ในช่อง หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. เพศ 1. ชาย 2. หญิง
2. อาชีพ

<input type="checkbox"/> 1. นักเรียน / นักศึกษา	<input type="checkbox"/> 2. ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
<input type="checkbox"/> 3. พนักงานบริษัทเอกชน	<input type="checkbox"/> 4. ธุรกิจส่วนตัว
<input type="checkbox"/> 5. รับจ้าง	<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
3. อายุ

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 20 ปี	<input type="checkbox"/> 2. 20-30 ปี	
<input type="checkbox"/> 3. 31-40 ปี	<input type="checkbox"/> 4. 41-50 ปี	<input type="checkbox"/> 5. 51 ปีขึ้นไป
4. ระดับการศึกษาสูงสุด

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	<input type="checkbox"/> 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย / หรือเทียบเท่า
<input type="checkbox"/> 3. อนุปริญญา / ปวส.หรือ เทียบเท่า	<input type="checkbox"/> 4. ปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> 5. สูงกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
5. รายรับเฉลี่ยต่อเดือน

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท	<input type="checkbox"/> 2. 5,000 - 10,000 บาท
<input type="checkbox"/> 3. 10,001 – 15,000 บาท	<input type="checkbox"/> 4. 15,001-20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 5. 20,001 บาท ขึ้นไป	

ส่วนที่ 2 พฤติกรรม และสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจในการใช้บริการร้านกาแฟสด

1. ในการใช้บริการร้านกาแฟสดท่านนิยมบริโภคเครื่องดื่มประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> 1. กาแฟสด	<input type="checkbox"/> 2. โกโก้	<input type="checkbox"/> 3. ชา
<input type="checkbox"/> 4. น้ำผลไม้สด	<input type="checkbox"/> 5. อื่นๆ(โปรดระบุ).....	

2. กาแฟสดชนิดใดที่ท่านชอบมากที่สุด (กรุณาข้ามไปตอบข้อที่ 3 หากในข้อ 1 ท่านไม่ได้ตอบกาแฟ)

<input type="checkbox"/> 1. เอสเปรสโซ่	<input type="checkbox"/> 2. คาปูชิโน	<input type="checkbox"/> 3. มอคค่า
<input type="checkbox"/> 4. ลาเต้	<input type="checkbox"/> 5. อเมริกาโน	<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

3. ท่านชื่นชอบดื่มเครื่องดื่มในร้านกาแฟสดควบคู่ไปกับสิ่งใดมากที่สุด

<input type="checkbox"/> 1. เค้กชาเขียว	<input type="checkbox"/> 2. เค้กผลไม้	<input type="checkbox"/> 3. เค้กไขมันต่ำ
<input type="checkbox"/> 4. ลูกก๊ี้	<input type="checkbox"/> 5. ไม่ทาน	<input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ(โปรดระบุ).....

4. โดยส่วนใหญ่แล้วท่านมักจะใช้บริการร้านกาแฟสดในลักษณะใด

<input type="checkbox"/> 1. ดื่ม / รับประทานที่ร้าน	<input type="checkbox"/> 2. ชื้อกลับบ้าน	<input type="checkbox"/> 3. ทั้ง 2 อย่าง
---	--	--

5. ท่านใช้บริการร้านกาแฟสดโดยเฉลี่ยกี่ครั้งต่อสัปดาห์

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 1 ครั้ง/สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 2. 1 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 3. 2 ครั้ง / สัปดาห์
<input type="checkbox"/> 4. 3 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 5. 4 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 6. 5 ครั้ง / สัปดาห์
<input type="checkbox"/> 7. 6 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 8. มากกว่า 7 ครั้ง / สัปดาห์	

6. ส่วนใหญ่ท่านใช้บริการร้านกาแฟสดในวันใดบ้าง

<input type="checkbox"/> 1. จันทร์-ศุกร์	<input type="checkbox"/> 2. เสาร์ - อาทิตย์	<input type="checkbox"/> 3. วันหยุดนักขัตฤกษ์
<input type="checkbox"/> 4. ไม่แน่นอน		

7. ค่าใช้จ่ายโดยรวมที่ท่านใช้บริการร้านกาแฟสดเฉลี่ยต่อครั้งเป็นเท่าไร(กาแฟ และอื่นๆ)

<input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 30 บาท	<input type="checkbox"/> 2. 30-40 บาท	<input type="checkbox"/> 3. 41-50 บาท
<input type="checkbox"/> 4. 50-60 บาท		
<input type="checkbox"/> 5. 60 บาทขึ้นไป		

8. โดยปกติท่านมาใช้บริการร้านกาแฟสดในช่วงเวลาใด
1. 8:00-12:00 น. 2. เวลา12:01-13:00 น. 3. เวลา13:01-16:00 น.
4. เวลา16:01-19:00 น. 5. หลังเวลา 19:00 น.
9. จำนวนคนโดยเฉลี่ยที่ใช้บริการร้านกาแฟสดพร้อมท่านในแต่ละครั้ง
1. มากคนเดียว 2. 2-3 คน
3. 4-5 คน 4. มากกว่า 5 คน
10. โดยปกติท่านมาใช้บริการร้านกาแฟสดร่วมกับใครบ้าง
1. คนเดียว 2. เพื่อน 3. ครอบครัว
4. บุคคลที่ติดต่อธุรกิจด้วย 5. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
11. สื่อหรือวิธีการใดบ้างที่มีส่วนช่วยท่านในการตัดสินใจในการเข้ามาใช้บริการร้านกาแฟสด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
1. วิทยุ 2. ใบปลิว / โปสเตอร์
3. ป้ายหน้าร้าน 4. วารสาร
5. อินเทอร์เน็ต 6. คำแนะนำจากผู้ที่เคยใช้บริการ
7. การตกแต่ง / บรรยากาศภายในร้าน 8. อื่นๆ (โปรดระบุ.....)
12. ท่านให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านบริการด้านใดมากที่สุด (เลือกเพียง 1 ข้อ)
- ด้านผลิตภัณฑ์ เช่นรสชาติ ความหลากหลายของสินค้า
- ด้านราคาที่เหมาะสมกับสินค้า
- ด้านสถานที่ เช่น บรรยากาศในร้าน ความสะอาด หรือทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม
- ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น มีการลดราคาสินค้าช่วงเทศกาล หรือการสะสมแต้ม เป็นต้น
- ด้านบุคลากร เช่น บุคลากรที่มีความสามารถ มีอัธยาศัยไมตรีที่ดี
- ด้านการสร้าง และการนำเสนอทางกายภาพ เช่นมีการจัดร้านที่ดูสวยงาม โຕ้ะเก้อ้เพียงพอเคาร์เตอร์ที่เหมาะสม
- ด้านกระบวนการ เช่น การบริการที่รวดเร็ว และถูกใจลูกค้า เป็นต้น

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภคในร้านกาแฟสดบริเวณด้านหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

1. ท่านคิดว่าร้านกาแฟสดหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทรายจังหวัดเชียงใหม่ มีเพียงพอหรือไม่

<input type="checkbox"/> 1. เพียงพอ	<input type="checkbox"/> 2. ไม่เพียงพอ
-------------------------------------	--

2. หากมีการเปิดร้านกาแฟสดบริเวณด้านหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทรายจังหวัดเชียงใหม่ ที่มีบรรยากาศโปร่งสบาย หรรษา ทันสมัย และมีการนำเทคโนโลยีการระบุตัวตน (Radio Frequency Identification, RFID) มาให้บริการในรูปแบบสมาชิกร้านเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องเหมาะสมในแต่ละบุคคล ท่านจะสนใจที่จะใช้บริการหรือไม่ (Concept Testing)

<input type="checkbox"/> 1. ใช้บริการ	<input type="checkbox"/> 2. อาจจะใช้บริการ	<input type="checkbox"/> 3. ไม่ใช้บริการเพราะ.....
---------------------------------------	--	--

3. หากมีการเปิดร้านกาแฟสดบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ท่านคิดว่าทำเลที่ตั้งร้านควรอยู่ในตำแหน่งใดจึงจะเหมาะสม (นับจากหน้าประตูทางเข้าออกหลักมหาวิทยาลัย)

<input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า 500 เมตร	<input type="checkbox"/> 2. 500 เมตร – 1.0 กิโลเมตร	
<input type="checkbox"/> 3. 1.1–1.5 กิโลเมตร	<input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	

4. ร้านกาแฟสดที่ทันสมัยในความคิดของท่าน ควรมีสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> 1. อินเทอร์เน็ตไร้สาย ความเร็วสูง	<input type="checkbox"/> 2. โต๊ะและเก้าอี้ที่ออกแบบสวยงาม นั่งสบาย
<input type="checkbox"/> 3. เครื่องเสียงดีเปิดเพลงไพเราะ	<input type="checkbox"/> 4. ที่วีพลาสมาให้บริการ และ ติดตั้ง UBC
<input type="checkbox"/> 5. บริการสปาขนาดเท่า	<input type="checkbox"/> 6. คอมพิวเตอร์ และพริ้นเตอร์พิมพ์งาน
<input type="checkbox"/> 7. เกมสื่อกอมพิวเตอร์	
<input type="checkbox"/> 8. มีเทคโนโลยีในการติดตามพฤติกรรมผู้บริโภค (Radio Frequency Identification : RFID)	
<input type="checkbox"/> 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	

ส่วนที่ 4. คำถามเกี่ยวกับความคาดหวังของลูกค้าที่คาดว่าจะได้รับจากการให้บริการของร้านกาแฟสด

คำชี้แจง. ในแต่ละหัวข้อโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคาดหวังต่อการบริการที่ท่านคิดว่าน่าจะได้รับการให้บริการจากร้านกาแฟสด

ปัจจัย	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. มีชนิดของกาแฟให้เลือกหลากหลาย					
2. รสชาติกาแฟที่อร่อย เข้มข้น					
3. ความสด และกลิ่นของกาแฟ					
4. มีเครื่องดื่มพิเศษที่ไม่เหมือนร้านอื่นๆ					
5. มีเค้ก(Bakery)ที่สดใหม่และรสชาติอร่อย					
6. ภาชนะบรรจุมีรูปทรง และตราสัญลักษณ์ร้านที่สวยงาม					
7. อื่นๆโปรดระบุ.....					
ด้านราคา					
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
2. มีราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่น					
3. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลายราคาตามขนาดบรรจุ					
4. มีป้ายราคากาแฟแสดงไว้ให้ดูอย่างชัดเจน					
5. ราคากาแฟร้อน และเย็นไม่ต่างกันมากนัก					
6. อื่นๆโปรดระบุ.....					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
1. มีการบริการส่งถึงที่ทำงาน / บ้าน					
2. มีที่จอดรถสะดวก และเพียงพอ					
3. สามารถโทรสั่งล่วงหน้าได้					
4. ร้านกาแฟตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก					
5. อื่นๆโปรดระบุ.....					

ปัจจัย	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ วารสาร ป้ายกลางแจ้ง					
2. มีจดหมายหรือใบปลิวส่งตรงถึงที่บ้านหรือ ที่พัก					
3. คำแนะนำจากบุคคลที่เคยใช้บริการ					
4. มีการสมัครเป็นสมาชิกร้านและได้รับ ส่วนลด					
5. มีการแจกของชำร่วยที่มีสัญลักษณ์ของร้าน					
6. การสะสมแต้มแลกของฟรีมีชม					
7. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านบุคลากร					
1. พนักงานเป็นกันเอง					
2. พนักงานแต่งกายเหมาะสมมีชุดฟอร์ม ประจำ					
3. พนักงานให้บริการที่ถูกต้อง และรวดเร็ว					
4. พนักงานมีความสุขพอใจใ้ดูแลลูกค้า					
5. พนักงานมีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์อย่างดี					
6. พนักงานมีการให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ดี					
7. อื่นๆ โปรดระบุ.....					
ด้านกระบวนการให้บริการ					
1. มีการทักทายและกล่าวต้อนรับเมื่อเดินเข้า ร้าน					
2. มีการบริการอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง					
3. มีการคิดค่าบริการที่ถูกต้องรวดเร็ว					
4. มีการบริการที่ดีเหมือนเดิมทุกครั้ง					
5. อื่นๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัย	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการ					
1. ป้ายชื่อร้านมองเห็นชัดเจน					
2. สถานที่ตกแต่งสวยงาม					
3. ความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้					
4. มีที่นั่งภายนอกอาคาร					
5. โต๊ะ เก้าอี้ในร้านนั่งสบาย					
6. มีบริการอินเทอร์เน็ต					
7. มีหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และเสียงเพลงไว้บริการลูกค้า					
8. มีการจัดตำแหน่งของโต๊ะ เก้าอี้ เหมาะสม					
9. มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้บริการ					
10. บรรยากาศร้านเป็นกันเอง					
11. อื่นๆ โปรดระบุ					

ข้อเสนอแนะต่อ

การศึกษา.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.....

Copyright © by Chiang Mai University.....

All rights reserved.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือตอบแบบสอบถาม ♥

แบบสอบถามเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนร้านกาแฟสดบริเวณด้านหน้า
มหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

1. ด้านการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์

- กิจกรรมของท่านมีลูกค้าส่วนใหญ่มีอาชีพอะไร

.....

- กิจกรรมของท่านได้มีการนำเสนอกาแฟแก่ลูกค้ากี่ประเภท อะไรบ้าง

.....

- ลูกค้าชอบสั่งกาแฟชนิดใดมากที่สุด ท่านคิดว่าเพราะอะไร

.....

- นอกจากกาแฟแล้วในร้านของท่านมีสินค้าอะไรที่ให้บริการแก่ลูกค้า และลูกค้านิยมสั่งอะไรมากที่สุด

.....

- ท่านคิดว่าร้านกาแฟควรจะทำเบเกอรี่ควบคู่ไปด้วย หรือ ให้ร้านอื่นๆมาวางสินค้าแทน อย่างไรจะดีกว่ากัน
เพราะเหตุใด แล้วร้านของท่านใช้วิธีแบบใด

.....

- อะไรเป็นเอกลักษณ์ที่ทำให้ลูกค้าชื่นชอบที่จะเข้ามาใช้บริการร้านกาแฟของท่าน (กลิ่นของกาแฟ, ความ
เข้มข้น, เด้ก, บรรยากาศ การตกแต่งร้าน...)

.....

.....

.....

.....

.....

ด้านราคา

- ท่านใช้วิธีการใดในการตั้งราคากาแฟในแต่ละถ้วยให้เหมาะสมกับผู้บริโภค

.....

.....

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- ท่านมีวิธีการใดบ้างในการทำให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ และวิธีใดที่ดีที่สุด

.....

.....

- นอกจากขายหน้าร้าน ท่านมีช่องทางในการจำหน่ายอย่างอื่นหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

- ในแต่ละสัปดาห์ลูกค้าเข้ามาใช้บริการร้านของท่านวัน ไหนมากที่สุด (กรุณาเรียงลำดับ)

.....

.....

- ในแต่ละวันช่วงเวลาใดที่ลูกค้าเข้าร้านมากที่สุด ท่านคิดว่าเพราะอะไร

.....

.....

ด้านการส่งเสริมการตลาด

- ท่านคิดว่าการจำหน่ายกาแฟ ควรจะมีวิธีการส่งเสริมการตลาดอย่างไรบ้าง และวิธีไหนที่ท่านคิดว่าดีที่สุด

.....

.....

- ท่านมีวิธีการตรวจสอบประสิทธิภาพในการส่งเสริมการขายแต่ละรายการอย่างไร

.....

.....

ด้านกระบวนการให้บริการ

- ท่านมีขั้นตอนในการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างไร

.....

.....

.....

.....

ด้านบุคลากร

- ท่านมีการพัฒนาบุคลากรในการให้บริการเพื่อให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของกิจการอย่างไร

.....
.....
.....

ด้านการสร้างและการนำเสนอด้านกายภาพ

- ท่านมีวิธีการเลือกทำเลที่ตั้งร้านอย่างไร

.....
.....

- ท่านเลือกที่จะตกแต่งและ สร้างบรรยากาศในร้านเป็นรูปแบบใด เพราะเหตุใด

.....
.....

2. ด้านการผลิต

- เครื่องชงกาแฟที่ท่านใช้หาซื้อจากที่ใด มูลค่าเท่าไร และมีวิธีการคัดเลือกอย่างไร

.....
.....

- กำลังการผลิตของเครื่องชงกาแฟเป็นเท่าไร เหตุใดจึงเลือก และเพียงพอหรือไม่ (มีโครงการขยาย หรือ เปลี่ยนเครื่องใหม่หรือไม่)

.....
.....

- ขั้นตอนในการผลิตกาแฟมีวิธีการอย่างไร

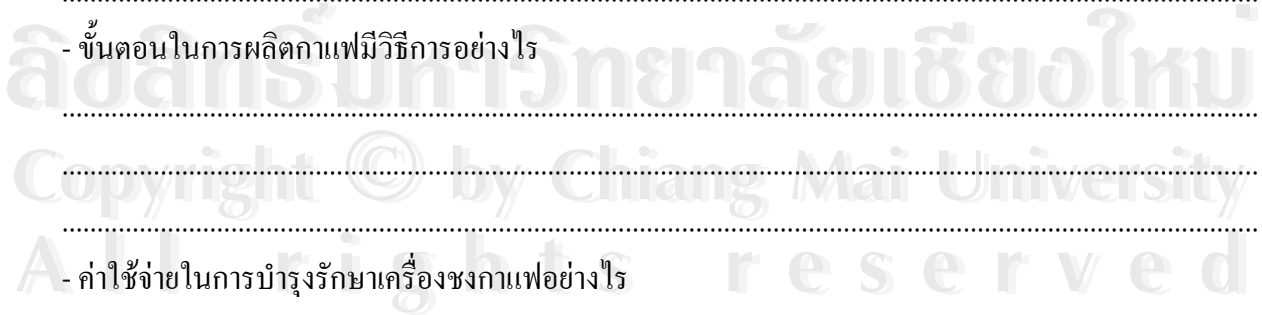
.....
.....

- ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาเครื่องชงกาแฟอย่างไร

.....
.....

- ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์เครื่องชงกาแฟเสียท่านมีวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าอย่างไรเพื่อบริการลูกค้า

.....
.....



- ท่านมีการติดต่อสั่งซื้อวัตถุดิบ(เมล็ดกาแฟ)อย่างไร และที่ไหน

.....
.....

- ท่านเคยประสบปัญหาในกรณีการขาดเมล็ดกาแฟหรือไม่ และมีวิธีการจัดการกับวัตถุดิบอย่างไร

.....
.....

- ช่วงใดของปีที่ท่านต้องสั่งเมล็ดกาแฟไว้สำหรับบริการลูกค้ามากที่สุด และช่วงใดน้อยที่สุด เพราะอะไร

.....
.....

3. ด้านการจัดการ

- รูปแบบในการดำเนินงานธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร (บริษัท ห้างหุ้นส่วน...)

.....
.....

- กิจกรรมของท่านมีโครงสร้างองค์กรอย่างไร และมีพนักงานกี่คน

.....
.....

- ท่านมีแนวทางในการจัดหาบุคลากรอย่างไรให้เหมาะสมกับกิจการในแต่ละส่วน

.....
.....

- ท่านมีการอบรมพนักงานในร้านของท่านเพื่อการบริการอย่างไร

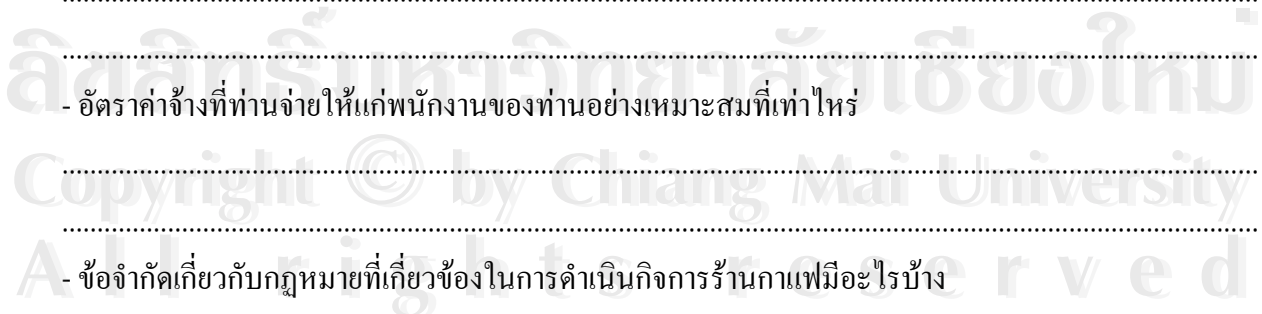
.....
.....

- อัตราค่าจ้างที่ท่านจ่ายให้แก่พนักงานของท่านอย่างเหมาะสมที่เท่าไร

.....
.....

- ข้อจำกัดเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินกิจการร้านกาแฟมีอะไรบ้าง

.....
.....



- ท่านเลือกที่จะบริหารธุรกิจเอง (ไม่ซื้อแฟรนไชส์) เพราะอะไร

.....
.....

4. ด้านการเงิน

สัดส่วนเงินลงทุนในกิจการของท่านเป็นอย่างไร(เงินกู้ ต่อ เงินลงทุน เช่น 2 ต่อ 1)

.....

ช่องทางในการจัดหาเงินทุนของท่านเป็นอย่างไร เพราะเหตุใด (เงินลงทุนส่วนตัว สถาบันการเงิน....)

.....

เงินลงทุนขั้นต่ำของกิจการร้านกาแฟควรจะเป็นเท่าไร

.....

ท่านคิดว่าเงินหมุนเวียนที่ใช้ในกิจการควรเป็นเท่าไร

.....

ระยะเวลาคืนทุนในกิจการของท่านเป็นเท่าไร(ปี เดือน)

.....

ข้อเสนอแนะในการสร้างกิจการ

.....

.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

.....

.....



ภาคผนวก ข.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ตารางที่ 58 แสดงประมาณการยอดขายกาแฟสดและเบเกอรี่ต่อปี กรณีที่ยอดขายกาแฟสดของโครงการลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กาแฟสด(ถ้วย)	55,652	58,435	61,356	64,424	67,645
เบเกอรี่(ชิ้น)	2,864	3,007	3,158	3,315	3,481
รายได้จากกาแฟสด	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากเบเกอรี่	2,864	3,007	3,158	3,315	3,481
รวมรายได้การขาย	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947

หมายเหตุ : กำหนดราคากาแฟสดพรีเมียมถ้วยละ 35 บาท และ เบเกอรี่ชิ้นละ 20 บาท

ตารางที่ 59 แสดงค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินโครงการ กรณีที่ยอดขายกาแฟสดของโครงการลดลง ร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ค่าเช่า (4500 / เดือน)	54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ (5,000 บาท/เดือน)	60,000	62,220	64,522	66,909	69,385
ค่าจ้างพนักงาน	189,840	197,434	205,331	213,544	222,086
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานสิ้นเปลือง	4,800	4,978	5,162	5,353	5,551
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600	3,733	3,871	4,015	4,163
ภาษีป้าย	500	500	500	500	500
ค่าเสื่อมราคา	179,000	179,000	179,000	179,000	179,000
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชง อุปกรณ์	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0
รวมค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินโครงการ	568,990	576,962	593,939	611,651	630,131

ตารางที่ 60 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการกรณีที่ยอดขายกาแฟสดของโครงการ
ลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายกาแฟสด (หน่วยละ 35 บาท)	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากการขายเบเกอรี่ (ชิ้นละ 20 บาท)	5,7280	60,144	63,151	66,309	69,624
รวมรายได้	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
ต้นทุนสินค้า					
ต้นทุนขายกาแฟสด (หน่วยละ22 บาท)	1,224,344	1,324,128	1,432,044	1,548,756	1,674,980
ต้นทุนเบเกอรี่ (ชิ้นละ15 บาท)	42,960	45,108	47,363	49,732	52,,218
รวมต้นทุนสินค้า	1,267,304	1,369,236	1,479,408	1,598,488	1,727,198
กำไรขั้นต้น	737,796	736,119	731,215	722,666	710,014
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	189,840	197,434	205,331	213,544	222,086
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ค่าเช่า	54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์	60,000	62,220	64,522	66,909	69,385
เครื่องใช้สำนักงานสิ้นเปลือง	4,800	4,978	5,162	5,353	5,551
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600	3,733	3,871	4,015	4,163
ภาษีป้าย	500	500	500	500	500
ค่าเสื่อมราคา	179,000	179,000	179,000	179,000	179,000
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชง อุปกรณ์	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0
รวมค่าใช้จ่าย	568,990	576,962	593,939	611,651	630,131
กำไรสุทธิก่อนจ่ายภาษีเงินได้	168,806	159,157	137,276	111,015	79,882
ภาษีเงินได้	16,881	15,916	13,728	11,102	7,988
กำไรสุทธิ	151,925	143,241	123,549	99,914	71,894
กำไรสะสมยกตกมา	0	151,925	295,167	418,715	518,629
กำไรสะสมยกตกไป	151,925	295,167	418,715	518,629	590,523

ตารางที่ 61 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการ กรณีที่ยอดขายกาแฟสดของโครงการ
ลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
เงินทุน	928,300	0	0	0	0	0
เงินสดรับจากขายกาแฟสด	0	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากขายเบเกอรี่	0	57,280	60,144	63,151	66,309	69,624
รวมกระแสเงินสดรับ	928,300	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
กระแสเงินสดจ่าย						
ค่าซื้อสินค้า	15,000	1,267,304	1,369,236	1,479,408	1,598,488	1,727,198
ค่าออกแบบ ตกแต่ง อุปกรณ์ และ ระบบต่างๆ	895,000	0	0	0	0	0
เงินเดือน		189,840	197,434	205,331	213,544	222,086
ค่าเช่า		54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์		60,000	62,220	64,522	66,909	69,385
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		3,600	3,733	3,871	4,015	4,163
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน		4,800	4,978	5,162	5,353	5,551
ภาษีป้าย		500	500	500	500	500
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชง อุปกรณ์		4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	0	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ภาษีจ่าย	0	16,881	15,916	13,728	11,102	7,988
รวมกระแสเงินสดจ่าย	918,300	1,665,875	1,783,114	1,908,074	2,042,240	2,186,318
กระแสเงินสดสุทธิ	10,000	339,225	322,241	302,549	278,914	250,894
เงินสดต้นปี	0	10,000	349,225	671,467	974,015	1,252,929
เงินสดปลายปี	10,000	349,225	671,467	974,015	1,252,929	1,503,823

ตารางที่ 62 แสดงประมาณการงบดุลของโครงการ กรณีที่ยอดขายกาแฟสดของโครงการลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	10,000	349,225	671,467	974,015	1,252,929	1,503,823
สินค้าคงเหลือ	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
ค่าออกแบบ ตกแต่งอุปกรณ์ และ ระบบต่างๆ	895,000	895,000	895,000	895,000	895,000	895,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	0	179,000	358,000	537,000	716,000	895,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0	0
สินทรัพย์สุทธิ	928,300	1,080,225	1,223,467	1,347,015	1,446,929	1,518,823
หนี้สิน และ ส่วนของผู้ถือหุ้น	0	0	0	0	0	0
ทุน	928,300	928,300	928,300	928,300	928,300	928,300
กำไรสะสม	0	151,925	295,167	418,715	518,629	590,523
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	928,300	1,080,225	1,223,467	1,347,015	1,446,929	1,518,823

ตารางที่ 63 แสดงยอดขายกาแฟสด และเบเกอรี่ ต่อปี กรณีภาวะเงินเฟ้อสูงที่ระดับร้อยละ 5.6 และ ยอดขายลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กาแฟสด(ถ้วย)	55,652	58,435	61,356	64,424	67,645
เบเกอรี่(ชิ้น)	2,864	3,007	3,158	3,315	3,481
รายได้จากกาแฟสด	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากเบเกอรี่	57,280	60,144	63,151	66,309	69,624
รวมรายได้การขาย	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947

หมายเหตุ : กำหนดราคากาแฟสดพรีเมียมถ้วยละ 35 บาท และ เบเกอรี่ชิ้นละ 20 บาท

ตารางที่ 64 แสดงค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินโครงการอัตราเงินเฟ้อสูงขึ้นไประดับร้อยละ 5.6 และ ยอดขายลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ค่าเช่า (4500 / เดือน)	54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ (5,000 บาท/เดือน)	60,000	63,360	66,908	70,655	74,612
ค่าจ้างพนักงาน	189,840	200,471	211,697	223,552	236,071
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานสิ้นเปลือง	4,800	5,069	5,353	5,652	5,969
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600	3,802	4,014	4,239	4,477
ภาษีป้าย	500	500	500	500	500
ค่าเสื่อมราคา	179,000	179,000	179,000	179,000	179,000
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชั่ง อุปกรณ์	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0
รวมค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินโครงการ	568,990	581,299	603,025	625,929	650,075

ตารางที่ 65 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการกรณีอัตราเงินเฟ้อสูงขึ้นที่ระดับร้อยละ 5.6 และ ยอดขายลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายกาแฟสด(หน่วยละ35 บาท)	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากการขายเบเกอรี่(ชิ้นละ 20 บาท)	57,280	60,144	63,151	66,309	69,624
รวมรายได้	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
ต้นทุนสินค้า					
ต้นทุนขายกาแฟสด (หน่วยละ22 บาท)	1,224,344	1,357,553	1,505,254	1,669,026	1,850,616
ต้นทุนเบเกอรี่ (ชิ้นละ15 บาท)	42,960	47,634	50,016	52,517	55,142
รวมต้นทุนสินค้า	1,267,304	1,405,187	1,555,270	1,721,543	1,905,758
กำไรขั้นต้น	737,796	700,168	655,353	599,611	531,453
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	189,840	200,471	211,697	223,552	236,071
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ค่าเช่า	54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์	60,000	63,360	66,908	70,655	74,612
เครื่องใช้สำนักงานสิ้นเปลือง	4,800	5,069	5,353	5,652	5,969
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600	3,802	4,014	4,239	4,477
ภาษีป้าย	500	500	500	500	500
ค่าเสื่อมราคา	179,000	179,000	179,000	179,000	179,000
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชง อุปกรณ์	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	8300	0	0	0	0
รวมค่าใช้จ่าย	568,990	581,299	603,025	625,929	650,075
กำไรสุทธิก่อนจ่ายภาษีเงินได้	168,806	118,869	52,328	-26,318	-118,622
ภาษีเงินได้	16881	11887	0	0	0
กำไรสุทธิ	151,925	106,982	52,328	-26,318	-118,622
กำไรสะสมยกยอดยกมา	0	151,925	258,908	311,235	284,918
กำไรสะสมยกยอดยกไป	151,925	258,908	311,235	284,918	16,6295

ตารางที่ 66 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการกรณีอัตราเงินเฟ้อสูงขึ้นที่ระดับร้อยละ 5.6 และ ยอดขายลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
เงินทุน	928,300	0	0	0	0	0
เงินสดรับจากขายกาแฟสด	0	1,947,820	2,045,211	2,147,472	2,254,845	2,367,587
รายได้จากขายเบเกอรี่	0	57,280	60,144	63,151	66,309	69,624
รวมกระแสเงินสดรับ	928,300	2,005,100	2,105,355	2,210,623	2,321,154	2,437,212
กระแสเงินสดจ่าย						
ค่าซื้อสินค้า	15,000	1,267,304	1,405,187	1,555,270	1,721,543	1,905,758
ค่าออกแบบ ตกแต่ง อุปกรณ์ และ ระบบต่างๆ	895,000	0	0	0	0	0
เงินเดือน		189,840	200,471	211,697	223,552	236,071
ค่าเช่า		54,000	56,700	59,535	62,512	65,637
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์		60,000	63,360	66,908	70,655	74,612
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		3,600	3,802	4,014	4,239	4,477
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน		4,800	5,069	5,353	5,652	5,969
ภาษีป้าย		500	500	500	500	500
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องชง อุปกรณ์		4,000	4,200	4,410	4,631	4,862
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	0	64,950	68,198	71,607	75,188	78,947
ภาษีจ่าย	0	16,881	11,887	0	0	0
รวมกระแสเงินสดจ่าย	918,300	1,665,875	1,819,373	1,979,295	2,168,472	2,376,834
กระแสเงินสดสุทธิ	10,000	339,225	285,982	231,328	152,682	60,378
เงินสดต้นปี	0	10,000	349,225	635,208	866,535	1,019,218
เงินสดปลายปี	10,000	349,225	635,208	866,535	1,019,218	1,079,595

ตารางที่ 67 แสดงประมาณการงบดุลของโครงการ กรณีอัตราเงินเฟ้อสูงขึ้นที่ระดับร้อยละ 5.6 และ ยอดขายลดลงร้อยละ 5

หน่วย : บาท

รายการ	ปีดำเนินงาน					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	10,000	349,225	635,208	866,535	1,019,218	1,079,595
สินค้าคงเหลือ	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
ค่าออกแบบ ตกแต่งอุปกรณ์ และ ระบบต่างๆ	895,000	895,000	895,000	895,000	895,000	895,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	0	179,000	358,000	537,000	716,000	895,000
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	8,300	0	0	0	0	0
สินทรัพย์สุทธิ	928,300	1,080,225	1,187,208	1,239,535	1,213,218	1,094,595
หนี้สิน และ ส่วนของผู้ถือหุ้น	0	0	0	0	0	0
ทุน	928,300	928,300	928,300	928,300	928,300	928,300
กำไรสะสม	0	151,925	258,908	311,235	284,918	166,295
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	928,300	1,080,225	1,187,208	1,239,535	1,213,218	1,094,595

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	ชเนศ แก้ววักล่า
วัน เดือน ปีเกิด	23 มิถุนายน 2515
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา โรงเรียนเทพพิทักษ์วิทยา อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนพิริยาลัย จังหวัดแพร่ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิทยาศาสตร์เคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปัจจุบันกำลังศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ หลักสูตรผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประสบการณ์ทำงาน	
ปี 2538 - 2540	BoardMan บริษัท อุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลประเทศไทยจำกัด (มหาชน)
ปี 2540 - 2542	Assitant Shift Supervisor บริษัท อุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลประเทศไทย จำกัด (มหาชน)
ปี 2542 - ปัจจุบัน	Supervisor (M2) บริษัทฮานาไมโครอิเล็กทรอนิกส์จำกัด (มหาชน)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved