

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษาคำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อประมาณผลการดำเนินการด้วยการเงิน ได้แก่ งบลงทุนโครงการ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล รวมถึงการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนการลงทุน และการวิเคราะห์ความไว ซึ่งผลการศึกษาสามารถนำเสนอ ดังนี้

4.1 ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดในโครงการ ลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ทำการศึกษาในด้านต่อไปนี้

- สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ
- การศึกษาความต้องการ และพฤติกรรมการเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ
- โอกาสทางการตลาด
- ส่วนประสมทางการตลาด
- การประมาณแผนการขาย

4.1.1 สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ

ในส่วนนี้จะอธิบายถึงสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 เรื่อง ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจทั่วไป และ คู่แข่งของโครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

สภาพเศรษฐกิจทั่วไปของจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวใน 17 จังหวัดภาคเหนือ ที่มีความสำคัญมากในระบบเศรษฐกิจภาคเหนือตอนบน มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูงสุดในภาคเหนือ (สำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่, 2549) จากประกาศของสำนักทะเบียนกลาง กรมการปกครองพบว่าจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนประชากร 1,658,298 คน (กรมการปกครอง, 2549) ผลิตภัณฑ์มวลรวม (GPP) จังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2549 มีมูลค่า 112,221 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2548 ถึง 9,013 ล้านบาท และประชากรมีรายได้เฉลี่ยต่อหัว 69,870 บาทต่อปี (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2549) ปัจจุบันรูปแบบการดำเนินชีวิตของชาวเชียงใหม่ได้มีการปรับเปลี่ยนตามความเจริญก้าวหน้าของเศรษฐกิจเช่นเดียวกับเมืองใหญ่อื่นๆ

ศูนย์การค้าเป็นส่วนหนึ่งของรูปแบบของการดำเนินชีวิตที่คนรุ่นใหม่ให้การยอมรับเป็นอย่างดี ศูนย์การค้าในจังหวัดเชียงใหม่มักตั้งอยู่ใจกลางเมือง มีการคมนาคมที่สะดวก เช่น ทรัลแอร์พอร์ต พลาซ่า เป็นหนึ่งในศูนย์การค้าชั้นนำของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งรวมสินค้าหลากหลายประเภท เช่น ของใช้ในบ้าน อุปกรณ์สื่อสาร เทคโนโลยี แฟชั่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ สินค้าพื้นเมือง รวมถึง สินค้าบริการ ได้แก่ ร้านอาหาร โรงภาพยนตร์ ร้านเสริมสวย ธนาคาร ไว้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน จึงเป็นแหล่งรวมสินค้าและบริการที่เป็นตัวการสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงใหม่ ธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่มีผู้บริโภคมีความต้องการ มีความยืดหยุ่นมากต่อสภาพเศรษฐกิจ โดยผู้ซื้อสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับในจังหวัดเชียงใหม่จะประกอบด้วยนักท่องเที่ยวชาวไทย นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ และประชากรในท้องถิ่น ซึ่งประชากรท้องถิ่นเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่อยู่ในวัยทำงานมากที่สุด (ภัทรพิมพ์ พิมพ์ภัทรยศ, 2546) ช่องทางการจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับในจังหวัดเชียงใหม่จะอยู่ในลักษณะของร้านจำหน่ายสินค้า ตัวแทนจำหน่าย และโรงงานผลิต ร้านค้าที่จำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับจำนวนหนึ่งให้ความสนใจกับช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของตนเองได้อย่างกว้างขวาง และตรงเป้าหมาย ศูนย์การค้าจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถเพิ่มโอกาสทางการจำหน่ายได้

คู่แข่งของโครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ซึ่งตั้งอยู่ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า ณ บริเวณเดียวกับที่ตั้งโครงการ ซึ่งจากการสำรวจ ณ เดือนมกราคม พ.ศ.2551 พบว่ามีร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่เปิดอยู่แล้ว จำนวน 6 ร้าน สามารถแบ่งร้านออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะของสินค้า ได้ดังนี้

1. ร้านจำหน่ายทองรูปพรรณ จำนวน 2 ร้าน ได้แก่

ร้านเยาวราชกรุงเทพ จำหน่ายทองคำรูปพรรณ รูปแบบสินค้าทั่วไป

ร้านบ้านกะรัต จำหน่ายทองคำรูปพรรณ แบบทองคำสวิส รูปแบบสินค้ามีการออกแบบที่ทันสมัย

2. ร้านจำหน่ายอัญมณี และเครื่องประดับ จำนวน 4 ร้าน ได้แก่

ร้านสโตน์จิวเวลรี่ จำหน่ายเครื่องประดับทำจากอัญมณีแท้ เช่น ทับทิม ไพลิน เพชรแท้ มีขนาดเล็กจนถึงปานกลาง ตัวเรือนทำจากทองคำ หรือทองคำขาว ลักษณะสินค้าเป็นราคาปานกลางขึ้นไป และรับทำตามสั่ง

ร้านอัญมณี จำหน่ายเครื่องประดับทำจากอัญมณีแท้ เช่น ทับทิม ไพลิน มรกต บุษราคัม เพชรแท้ ตัวเรือนทำจากทองคำ

หรือทองคำขาว ราคาสูง จำหน่ายทั้งเป็นชุด และเป็นชิ้น
เหมาะกับสวมใส่ในงานกลางคืน

ร้านเพชรเจมส์ จำหน่ายเครื่องประดับทำจาก เพชร ทับทิม ไพลินและ
มรกต ส่วนมากเป็นประเภทแหวน และกรอบล้อมรอบ
วัตถุมงคลต่างๆ

ร้านนัยนา จำหน่ายเครื่องประดับแท้ เช่น ทับทิม ไพลิน และเพชร
ตัวเรือนทำจากทองคำ หรือทองคำขาว ส่วนมากเป็น
ประเภทแหวน และรับทำตามสั่ง

จากข้อมูลคู่แข่งข้างต้น จะเห็นได้ว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับนิยม
จำหน่ายอัญมณีที่มีราคา เช่น ทับทิม ไพลิน หรือมรกต และเข้าตัวเรือนที่ทำจากทองคำ หรือ
ทองคำขาว มีราคาปานกลาง จนถึงราคาสูง เมื่อพิจารณาถึงประเภทสินค้าของโครงการที่ทำจาก
พลอยเนื้ออ่อน จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน ทำให้เกิดการแข่งขันได้

4.1.2 การศึกษาความต้องการ และพฤติกรรมการเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างเพศหญิง ที่อยู่ในวัยทำงาน พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมี
อายุระหว่าง 31-40 ปีมากที่สุด สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพรับราชการ การศึกษาระดับปริญญา
ตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท (ภาคผนวก ข ตาราง67-71) การศึกษาความต้องการ
และพฤติกรรมการเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับของกลุ่มตัวอย่างพบว่า เหตุผลที่เลือกใช้
บริการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับมากที่สุดเพราะต้องการซื้อเพื่อเก็บสะสม โดยซื้อเป็น
รูปแบบสร้อยคอมมากที่สุด และสนใจตัวเรือนที่ทำจากโลหะมีค่าชนิดทองคำมากที่สุด สำหรับ
แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับได้รับจากการบอกต่อของบุคคลอื่น และ
ส่วนใหญ่มีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อประกอบการตัดสินใจจากการถามคนรู้จัก หรือผู้ที่เคยซื้อ
นอกจากนี้ยังมีการเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อ และตัดสินใจซื้อในทันที ส่วนมากไปใช้บริการ
ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในวันเสาร์-อาทิตย์ หรือวันหยุดนักขัตฤกษ์ และระยะเวลา
เฉลี่ยของการซื้อแต่ละครั้งไม่แน่นอน โดยเลือกใช้บริการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่
ได้รับการแนะนำจากบุคคลอื่นมากที่สุด และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อแต่ละครั้งมูลค่าต่ำกว่า 3,000 บาท
มากที่สุด รองลงมาคือค่าใช้จ่ายเฉลี่ยครั้งละ 5,000 – 10,000 บาท และชำระด้วยเงินสด ส่วนใหญ่ไม่
มีร้านประจำในการเลือกซื้อ และนิยมใช้บริการร้านเพชรทอง หรือร้านจำหน่ายอัญมณีและ
เครื่องประดับในศูนย์การค้า กลุ่มตัวอย่างคิดว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับควรทำการ
ส่งเสริมการขายด้วยวิธีการลด แลก แจก ถาม ในเทศกาลต่างๆ เช่น วันปีใหม่ วันวาเลนไทน์

สำหรับปัจจัยเลือกใช้บริการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่เป็ดใหม่เพราะเป็นร้านที่มีรูปแบบให้เลือกหลายแบบหลายประเภท แพลกใหม่ ทันสมัย และต้องการให้ร้านเป็ดใหม่มีการบริการหลังการขายด้วยการซ่อมแซมมากที่สุด และจากการสอบถามถึงกรณีการใช้บริการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่เป็ดใหม่ ที่สินค้าทำจากพลอยเนื้ออ่อน พบว่ากลุ่มตัวอย่างสนใจที่จะใช้บริการ โดยสนใจซื้อประเภทสร้อยคอมมากที่สุด และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้งต่ำกว่า 3,000 บาท (ภาคผนวก ข ตาราง72-93)

4.1.3 โอกาสทางการตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้ที่ต้องการประกอบธุรกิจในลักษณะนี้ต้องเป็นคนที่สนใจ และชื่นชอบอัญมณีและเครื่องประดับ (ภาคผนวก ข ตาราง4) อีกทั้งเป็นธุรกิจที่ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าของร้าน โดยส่วนมากใช้เงินทุนหมุนเวียนต่อเดือนมากกว่า 1,000,000 บาท (ภาคผนวก ข ตาราง47) และปัจจุบันร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่เป็ดใหม่ มีการใช้วัสดุที่หลากหลายประเภท เช่น เครื่องประดับประเภทหินสี เครื่องประดับเทียม เครื่องประดับสังเคราะห์ เป็นต้น มีหลายระดับราคา ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อเครื่องประดับมากขึ้น ดังนั้น ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับที่ทำการศึกษาคั้งนี้จะสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ด้วยการจำหน่ายอัญมณีแท้ประเภทพลอยเนื้ออ่อน ซึ่งมีสีสวยงาม และราคาไม่สูง โดยทำการศึกษาโอกาสทางการตลาด ด้วยการวิเคราะห์ SWOT ได้คั้งนี้

จุดแข็ง (Strength)

1. กิจการมีบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านอัญมณีและเครื่องประดับ สามารถให้คำแนะนำและข้อมูลแก่พนักงาน หรือลูกค้าเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้
2. มีเครือข่ายกับผู้จำหน่ายพลอยร่วง(พลอยที่ยังไม่ได้เข้าตัวเรือน) ได้วัตถุดิบมีคุณภาพ และเชื่อถือได้
3. เนื่องจากอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นสินค้าที่มีการเลียนแบบมาก หากลูกค้าต้องการใบรับรอง (Certificated) ทางร้านจะมีการรับรองอัญมณีเม็ดคั้งๆ ด้วยใบรับรองจากห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์ ของภาควิชาอัญมณีวิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งรับรองโดยคณาจารย์ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญโดยตรง สำหรับการตรวจวิเคราะห์พลอยเนื้ออ่อนเสียค่าใช้จ่ายเม็ดละ 150 -300 บาท

จุดอ่อน (Weakness)

1. กิจการจ้างผลิตจากร้านผลิตภายนอก (Outsource) ทำให้การควบคุมการผลิตทำได้เพียงระดับหนึ่งเท่านั้น
2. เจ้าของกิจการขาดความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

โอกาส (Opportunity)

1. ปัจจุบันผู้หญิงส่วนใหญ่ทำงานนอกบ้าน มีบทบาททางสังคมมากขึ้น อัญมณีและเครื่องประดับ เป็นสิ่งหนึ่งที่นำมาเสริมภาพลักษณ์ให้แก่ผู้สวมใส่ได้
2. กระแสการสวมใส่อัญมณีเพื่อ โชคลาง เป็นที่นิยมมากขึ้น โครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับนี้ทำการจำหน่ายอัญมณีประเภทพลอยเนื้ออ่อน ซึ่งพลอยประเภทพลอยเนื้ออ่อนนี้มีความเชื่อด้านโชคลางต่างๆ อยู่ เช่น ไหมเงิน-ไหมทอง เชื่อว่าจะทำให้ผู้สวมใส่ที่ประกอบอาชีพค้าขายทำการค้าดีขึ้น หรือ โรสควอตซ์ จะนำมาซึ่งโชคในด้านความรัก เป็นต้น

อุปสรรค (Threat)

1. ธุรกิจร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความน่าเชื่อถือของร้าน ซึ่งโครงการนี้เป็นร้านเปิดใหม่ ลูกค้ายังขาดความเชื่อถือ
2. เป็นกิจการเปิดใหม่จำเป็นต้องลงทุนด้าน โฆษณาประชาสัมพันธ์ ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น
3. ราคาต้นทุนของวัตถุดิบ มีการเปลี่ยนแปลงตามความต้องการของตลาด โดยมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี ทำให้ต้นทุนสินค้าไม่แน่นอน อีกทั้งเป็นกิจการเปิดใหม่เงินสดในมือถูกใช้ในการลงทุนไปมาก การจะซื้อวัตถุดิบเพื่อการเก็งกำไรในอนาคตยังเป็นไปได้ยาก

4.1.4 ส่วนประสมทางการตลาด

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ พบว่า อัญมณีและเครื่องประดับที่ลูกค้านิยมซื้อ และนิยมสั่งทำมากที่สุดเรียงตามลำดับ ได้แก่ แหวน ต่างหู และจี้ โดยส่วนมากร้านจำหน่ายมีการจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับเป็นชุด และให้ความสำคัญกับคุณภาพของตัวเรือน และอัญมณีที่ใช้ ซึ่งสิ่งที่ทำให้อัญมณีและเครื่องประดับต่างจากร้านอื่นมากที่สุด คือ ความหลากหลายของสินค้า สำหรับการกำหนดราคาจะกำหนดจากต้นทุนและค่าแรง และกำหนดให้มีราคาใกล้เคียงกันกับร้านอื่น มีลูกค้าเข้าร้านมากที่สุดโดยเฉลี่ยวันละ 8 - 11 ราย ซึ่งสามารถจำหน่ายได้เฉลี่ยวันละ 3 -5 ชิ้นมากที่สุด โดยมีช่องทางการจัด

จำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ด้วยพนักงานขายหน้าร้าน ซึ่งส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (ภาคผนวก ข ตาราง8-19) และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ร้านจำหน่ายพลอยเนื้ออ่อนที่เปิดบริการอยู่แล้ว และมีสินค้าใกล้เคียงกับโครงการ (ภัทรา มหาศิริวงศ์, 2551) พบว่าลูกค้าซื้อเครื่องประดับจากพลอยเนื้ออ่อนเพื่อการสวมใส่ตามความนิยมของแฟชั่น และมีโอกาสซื้อซ้ำได้บ่อยตามต้องการ ไม่ได้ซื้อเพื่อการเก็บสะสม สินค้าจึงมีตัวเรือนที่ทำจากโลหะเงินประเภทต่างๆ หรือวัสดุอื่น อาทิเช่น สายหนัง เชือก หรือริบบิ้น เพื่อลดต้นทุน และเพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ ราคาสินค้าเริ่มต้นที่ 1,000 – 20,000 บาท ซึ่งกำหนดราคาจากวิธีส่วนเพิ่มของราคาขาย (Mark Up on Price) โดยต้องการกำไรระหว่างร้อยละ 90 – 150 ขึ้นอยู่กับประเภทของชิ้นงาน

จากข้อมูลข้างต้น สามารถนำมากำหนดส่วนประสมทางการตลาดในด้านต่างๆ

ดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับที่ผลิตจากพลอยเนื้ออ่อน ตัวเรือนทำด้วยจากโลหะเงินเจือประเภทต่างๆ ซึ่งเป็นโลหะเงินที่นำธาตุอื่นมาผสมให้ได้คุณสมบัติที่ดีขึ้น อันได้แก่ ความแวววาว ความทนทาน และมีความหอมงาช้าง เช่น เงินสเตอร์ลิง, เงินชุบโรเดียม เป็นต้น เป็นที่นิยมในกลุ่มสตรีวัยทำงาน เพราะมีราคาไม่สูง และสามารถเพิ่มโอกาสในการซื้อซ้ำได้ ซึ่งสินค้าจะเน้นที่สีสันของพลอยเนื้ออ่อน มีรูปแบบหลากหลายแปลกใหม่ จำหน่ายทั้งเป็นชุดและเป็นชิ้น มีให้เลือกหลากหลายประเภท ได้แก่ สร้อยคอ แหวน ต่างหู กำไล จี้ เป็นต้น

ราคา (Price)

ราคาของอัญมณีและเครื่องประดับของโครงการ เมื่อพิจารณาถึงราคาของร้านที่จำหน่ายสินค้าคล้ายคลึงกัน สามารถนำมากำหนดราคาขายเพื่อสร้างการแข่งขันได้ ด้วยวิธีการคิดจากส่วนเพิ่มของราคาขาย (Mark Up on Price) โดยต้องการกำไรร้อยละ 90 ต่อชิ้น

เมื่อพิจารณาจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของร้านที่ทำจากพลอยเนื้ออ่อน วัสดุที่นำมาทำตัวเรือน ประกอบกับพิจารณากำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว สามารถนำมากำหนดราคาให้มีราคาขายระหว่าง 1,500 - 20,000 บาท ตัวอย่างสินค้าในแต่ละระดับราคาแสดงดังรูปที่ 1



ตัวอย่างสินค้า ระดับราคา 1,500 – 3,000 บาท



ตัวอย่างสินค้า ระดับราคา 3,001 – 5,000 บาท



ตัวอย่างสินค้า ระดับราคา 5,001 – 10,000 บาท



ตัวอย่างสินค้า ระดับราคา 10,001 – 20,000 บาท

รูปที่ 1 แสดงตัวอย่างสินค้าของโครงการในแต่ละระดับราคา

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่าย จะใช้พนักงานขายหน้าร้านเป็นหลัก มีการอบรมให้ความรู้พื้นฐานด้านอัญมณีและเครื่องประดับ มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี และบริการด้วยความสุภาพ สำหรับสถานที่ตั้งของโครงการอยู่บนห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล แอร์พอร์ตพลาซ่า เพื่อให้ลูกค้าสามารถเดินทางไปมาได้สะดวก และสร้างความน่าเชื่อถือของร้านด้วยการตกแต่งร้านอย่างดี มีการจัดแสงไฟอย่างเหมาะสม

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

โครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับนี้เป็นกิจการเปิดใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จัก การส่งเสริมการตลาดจะเน้นไปที่ให้เป็นที่รู้จักด้วยการออกงานตามโอกาสต่างๆ แจกใบปลิว แผ่นพับ ทำเว็บไซต์แนะนำร้าน และมีส่วนลด หรือของแถม เพื่อต้องการให้ลูกค้าเข้ามาชมสินค้าที่ร้านเพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางการขาย และก่อให้เกิดการบอกต่อ โดยใน 3 เดือนแรกจะทำการจ้างบริษัททำการประชาสัมพันธ์ (PR Agency) ให้มาดูแลการตลาด และมีแผนการตลาด ดังนี้

1. จ้างบริษัททำการประชาสัมพันธ์ (PR Agency) ใน 3 เดือนแรก เพื่อทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ เขียนข่าวประชาสัมพันธ์สินค้า หรือเขียนคอลัมน์ ส่งไปให้สื่อมวลชน นำสินค้าตัวอย่างให้ดารานักแสดงมีชื่อเสียงในแวดวงต่าง (Celebrity) ใส่ออกงานและนำภาพไปลงหนังสือต่างๆ ช่วยดูแลจัดงานแถลงข่าวเปิดตัวร้านใหม่ ตลอดจนช่วยตัดข่าวประชาสัมพันธ์ของโครงการที่ได้ลงตามหน้าหนังสือพิมพ์และนิตยสารรวบรวมส่งให้ โครงการจะนำรูปภาพจากนิตยสารมาลงในเว็บไซต์ และมาตกแต่งร้านเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ โดยเสียค่าบริการทำการประชาสัมพันธ์เป็นรายเดือน แต่ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เช่น ค่าอาหาร ค่าแสงสีเสียง ค่าดำเนินกิจกรรมต่างๆ โครงการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง
2. จัดงานเปิดร้านใหม่ มีกิจกรรมแฟชั่นโชว์ มีอาหารว่าง และเครื่องดื่มไว้บริการ โดยให้บริษัททำการประชาสัมพันธ์เป็นผู้ดำเนินงานเชิญบุคคล และสื่อมวลชนมาร่วมงาน
3. ออกงานจัดแสดงสินค้า เพื่อเป็นการเปิดตัวร้านและแนะนำผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จัก โดยให้ความร่วมมือจัดแสดงสินค้ากับทางห้าง หรือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐ และเอกชน ในแต่ละปีจะเข้าร่วมกับงานที่เกี่ยวข้องกับประมาณ 4 ครั้ง โดยแต่ละครั้งมีระยะเวลาการจัดงานประมาณ 5 วัน เช่น งาน Wedding Fair ,

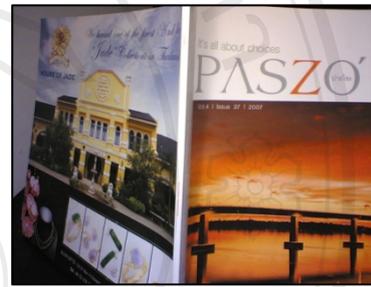
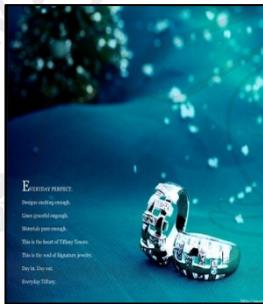
งาน NAP ที่ถนนนิมมานเหมินท์, งานเทศกาลของขวัญที่ถนนทุ่งโฮเต็ล, จัดแสดงตามโอกาสพิเศษของทางห้าง เป็นต้น

4. แจกใบปลิวแผ่นพับ โดยมีจุดประสงค์เพื่อเพิ่มโอกาสให้เป็นที่รู้จัก เกิดความคุ้นเคย ภายในประกอบด้วยข้อมูลและรูปภาพที่ตั้งร้าน เวลาที่ให้บริการที่อยู่เว็บไซต์ และโปรโมชั่นอื่นๆที่มี ณ ขณะนั้น มีขนาด A4 พิมพ์สี แจกบริเวณทางเข้า ณ จุดรับบัตรจอดรถยนต์ และแจกให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ตามหน่วยงานราชการ สำนักงาน แหล่งชุมชน เป็นต้น
5. ลงโฆษณาในนิตยสารแพรว และพลอยเกมเพชร หน้าเต็มสี่สี เล่มละ 2 ฉบับ และลงนิตยสารปาริโษะ (PASZO) ซึ่งเป็นนิตยสารในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับไลฟ์สไตล์แนะนำแหล่งท่องเที่ยว และแหล่งขายสินค้า (Shopping)
6. จัดทำเว็บไซต์ เป็นการส่งเสริมการตลาดอีกหนึ่งวิธีที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก แต่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้จำนวนมาก ในเว็บไซต์จะมีข้อมูลของตำแหน่งที่ตั้งร้าน ประเภท รูปแบบ และราคาสินค้า พร้อมรูปภาพตัวอย่างสินค้าให้เลือกชม เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจได้ง่ายขึ้น โดยจ้างบริษัทจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ โดยทางร้านสามารถเพิ่มข้อมูลล่าสุด (update) รูปภาพ บทความต่างๆได้ทุกเดือน โดยครั้งแรกเสียค่าจ้างในการออกแบบ ค่าเช่าพื้นที่ และจัดทำ 15,000 บาท จากนั้นมีค่าใช้จ่ายอีก 1,000 บาทต่อเดือน
7. มอบส่วนลด หรือมอบของแถม ให้แก่ลูกค้าในเทศกาลต่างๆ อาทิเช่น ปีใหม่ คริสต์มาส ตรุษจีน วาเลนไทน์ เป็นต้น ทั้งนี้อาจจะให้เป็นส่วนลด หรือของแถม เมื่อมียอดซื้อตามที่กำหนดโดยทำกิจกรรมเพียงอย่างเดียวอย่างหนึ่ง ใน หรืออาจจะจัดทั้งหมดพร้อมกัน

โครงการนี้ต้องการให้เป็นที่รู้จัก จึงจัดทำการตลาดในปีที่ 1 และ 2 ให้มาก ซึ่งต่อไปในปีที่ 3-5 จะลดปริมาณการทำตลาดลง แต่ยังคงมีการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดปี การจัดการส่งเสริมการตลาด แสดงดังรูปที่ 2-5



รูปที่2 แสดงการจัดกิจกรรมเปิดร้านใหม่



รูปที่3 แสดงตัวอย่างคอลัมน์ หรือโฆษณาที่ลงนิตยสารพลอยงามเพชร แพรว และปาซโซะ



รูปที่4 แสดงการประชาสัมพันธ์สินค้า ด้วยคารา หรือรายการโทรทัศน์



รูปที่5 แสดงการจัดกิจกรรมออกงานจัดแสดงสินค้ากับหน่วยงานต่างๆในจ.เชียงใหม่

โครงการมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในแต่ละปีต่างกัน รายละเอียดการ
ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรม แสดงดังตาราง 4.1- 4.3

ตาราง 4.1 แสดงค่าใช้จ่าย และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1

กิจกรรม	รายละเอียด	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าจ้าง PR Agency	- ช่วยเขียนข่าว เขียนคอลัมน์แนะนำสินค้า ในนิตยสารต่างๆ - ค่าจ้างเดือนละ 20,000 บ. ระยะเวลา 3 เดือน	60,000
เปิดร้านใหม่	- กิจกรรมเปิดร้านใหม่ มีแพชั่นโชว์อัญมณีและเครื่องประดับ มี อาหารว่างและเครื่องดื่มสำหรับแขก มีค่าใช้จ่าย ดังนี้ - ค่าตกแต่งสถานที่ 30,000 บาท - ค่าอาหารว่าง และเครื่องดื่ม 10,000 บาท - ค่าจ้างพริตตี้หรือนางแบบ 5 คน 15,000 บาท - ค่าบัตรเชิญ และอื่นๆ 5,000 บาท	60,000
จัดแสดงสินค้า 4 ครั้งๆละ 5 วัน	- ค่าเช่าพื้นที่ 20,000 บาท - ค่าตกแต่งสถานที่ 15,000 บาท - ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าอาหาร เบี้ยเลี้ยง, ค่าเดินทาง, ค่ารักษา ความปลอดภัย) 10,500 บาท	182,000
ใบปลิว ขนาด A4 จำนวน 17,000 ใบๆละ 2 บาท	- เดือนที่ 1 ถึง 2 แจก 3 วันต่อสัปดาห์ วันละ 500 ใบ $3 \times 8 \times 500 = 12,000$ ใบ - เดือนที่ 3 ถึง 12 แจกเดือนละครั้งๆละ 500 ใบ $1 \times 10 \times 500 = 5,000$ ใบ - ค่าจ้างแจกใบปลิววันละ 200 บาท $34 \times 200 = 6,800$ บาท	40,800
ลงโฆษณาใน นิตยสาร	- โฆษณาเต็มหน้า 4 สี ฉบับละ 2 ครั้ง ช่วงเทศกาลปีใหม่ และ วาเลนไทน์ ใช้แบบงานเดียวกันทั้งหมดเพื่อการสื่อสารที่เป็น ในทิศทางเดียวกัน มีค่าจ้างทำสื่อ (Artwork) 20,000 บาท - ค่าโฆษณานิตยสารแพรว 30,000 บาท - ค่าโฆษณานิตยสารพลอยแถมเพชร 60,000 บาท	200,000
เว็บไซต์	- ค่าจ้างทำ ค่าพื้นที่ 15,000 บาท และรายเดือนๆละ 1,000 บาท	27,000

รวม (บาท)

569,800

ตาราง 4.2 แสดงค่าใช้จ่าย และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในปีที่ 2

กิจกรรม	รายละเอียด	จำนวนเงิน (บาท)
จัดแสดงสินค้า 4 ครั้ง ครั้งละ 5 วัน	- ค่าเช่าพื้นที่ 20,000 บาท - ค่าตกแต่งสถานที่ 15,000 บาท - ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าอาหาร เบี้ยเลี้ยง, ค่าเดินทาง, ค่ารักษาความปลอดภัย) 10,500 บาท	182,000
ใบปลิว ขนาด A4 จำนวน 6,000 ใบ ใบละ 2 บาท	- แจกทุกเดือนๆละครั้งๆละ 500 ใบ $1 \times 12 \times 500 = 6,000$ ใบ - ค่าจ้างแจกใบปลิววันละ 200 บาท $12 \times 200 = 2,400$ บาท	14,400
เวปไซต์	- ค่ารายเดือนๆละ 1,000 บาท	12,000
ส่วนลด 10%	- พิเศษเฉพาะช่วงเทศกาล ระยะเวลาครั้งละ 5 วัน จำนวน 3 เทศกาล ได้แก่ ปีใหม่และคริสต์มาส, วัน ตรุษจีน, วันวาเลนไทน์ คาดว่ามีลูกค้าใช้บริการเพิ่ม 20% จากจำนวนลูกค้าในวันหยุด หรือเท่ากับ 6 ราย ต่อวัน โดยมียอดซื้อรวม 31,350 บาทต่อวัน (รายละเอียดดังตารางแสดงรายได้ต่อวัน จากการ มอบส่วนลด 10%) $31,350 \times 5 \times 3 = 470,250$ บาท - มูลค่าส่วนลด $470,250 \times 10\% = 47,025$	47,025
โฆษณาในนิตยสาร	- ลงโฆษณาปกหลัง เต็มหน้า 4 สี่ ในนิตยสารปาซโซะ (PASZO) 3 ครั้ง ได้แก่ ปีใหม่ วาเลนไทน์ และ ตรุษจีน ครั้งละ 10,000 บาท	30,000
ของแถม	- จำนวน 200 ชิ้นๆละ 150 บาท	30,000
รวม (บาท)		<u>315,425</u>

ตาราง 4.3 แสดงค่าใช้จ่าย และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในปีที่ 3, 4 และ 5

กิจกรรม	รายละเอียด	จำนวนเงิน (บาท)
จัดแสดงสินค้า 2 ครั้ง ครั้งละ 5 วัน	- ค่าเช่าพื้นที่ 20,000 บาท - ค่าตกแต่งสถานที่ 15,000 บาท - ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าอาหาร เบี้ยเลี้ยง, ค่าเดินทาง, ค่ารักษาความปลอดภัย) 10,500 บาท	91,000
ใบปลิว ขนาด A4 จำนวน 1,000 ใบ ใบละ 2 บาท	- แจกเฉพาะช่วงเทศกาล ปีใหม่ 500 ใบ, วาเลนไทน์ ตรุษจีน 500 ใบ = 1,000 ใบ - ค่าจ้างแจกใบปลิววันละ 200 บาท 3 x 200 = 600 บาท	2,600
ทำเว็บไซต์	- ค่ารายเดือนๆละ 1,000 บาท	12,000
ส่วนลด 10%	- พิเศษเฉพาะช่วงเทศกาล ระยะเวลาครั้งละ 5 วัน จำนวน 3 เทศกาล ได้แก่ ปีใหม่และคริสต์มาส, วัน ตรุษจีน, วันวาเลนไทน์ คาดว่ามีลูกค้าใช้บริการเพิ่ม 20% จากจำนวนลูกค้าในวันหยุด หรือเท่ากับ 6 ราย ต่อวัน โดยมียอดซื้อรวม 31,350 บาทต่อวัน (รายละเอียดดังตารางแสดงรายได้ต่อวัน จากการ มอบส่วนลด 10%) $31,350 \times 5 \times 3 = 470,250$ บาท - มูลค่าส่วนลด $470,250 \times 10\% = 47,025$	47,025
ของแถม	- จำนวน 200 ชิ้นๆละ 150 บาท	30,000

รวม (บาท) 182,625

จากข้อมูลข้างต้น สามารถแสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาดในแต่ละปี ได้ดังตาราง 4.4

ตาราง 4.4 แสดงค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ค่าจ้าง PR Agency	60,000	0	0	0	0
ค่าจัดงานเปิดร้านใหม่	60,000	0	0	0	0
การจัดแสดงสินค้า	182,000	182,000	91,000	91,000	91,000
ใบปลิว แผ่นพับ	40,800	14,400	2,600	2,600	2,600
โฆษณาในนิตยสาร	200,000	30,000	0	0	0
เว็บไซต์	27,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ส่วนลด	0	47,025	47,025	47,025	47,025
ของแถม	0	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมค่าใช้จ่าย	569,800	315,425	182,625	182,625	182,625

4.1.5 การประมาณแผนการขาย

จากการเก็บแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลมาประมาณแผนการขาย พิจารณาจากจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการที่ห้าง เซ็นทรัลแอร์พอร์ตพลาซ่า ในวันธรรมดาประมาณ 50,000 ราย และในวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และวันนักขัตฤกษ์ประมาณ 100,000 ราย (แผนร้านค้าสัมพันธ์, 2550) ซึ่งโครงการนี้ทำการเปิดกิจการทุกวัน เป็นวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และวันนักขัตฤกษ์จำนวน 118 วัน และวันธรรมดา 247 วัน

จากการสอบถามร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ที่ระดับราคาและรูปแบบคล้ายคลึงกับของโครงการ ซึ่งเปิดกิจการมาแล้ว 2 ปี พบว่าปกติมียอดขายวันละ 5,000 บาท และสำหรับช่วงเทศกาล หรือวันหยุดมียอดขายเฉลี่ยสูงถึง 40,000 บาท (ภัทรา มหาศิริวงศ์, 2551) เมื่อพิจารณาข้อมูลดังกล่าวร่วมกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ คาดว่าลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการนี้ต้องมีจำนวนน้อยกว่า เนื่องจากเป็นร้านใหม่ คาดว่ายอดคิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดขายในแต่ละวันของร้านที่ทำการสัมภาษณ์ คือ ในวันธรรมดามียอดขาย 2,500 บาท และวันหยุดมียอดขายวันละ 20,000 บาท และจากแผนการตลาดทั้ง 5 ปีโครงการยังมีลูกค้าจากการจัดงานแสดงสินค้า ยอดขายในปีที่ 1 แสดงดังตาราง 4.5

ตาราง4.5 แสดงยอดขายในปีที่ 1

	เปิดบริการ (วัน)	ยอดขายในแต่ละ วัน (บาท)	รวมยอดขาย(บาท)
วันหยุด	118	20,000	2,360,000
วันธรรมดา	247	2,500	617,500
รวม	365		2,977,500

สำหรับรายได้จากการขายแบบปกติกำหนดให้เพิ่มขึ้นปีละ 5% ดังนั้นรายได้ของโครงการตลอดระยะเวลา 5 ปี แสดงดังตาราง 4.6

ตาราง4.6 แสดงรายได้จากการขายปกติตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี

หน่วย : บาท

ที่มาของรายได้	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ขายหน้าร้าน	2,977,500	3,126,375	3,282,693.75	3,446,828.44	3,619,169.85

จากแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย โครงการมีรายได้ที่เกิดจากการจัดงานแสดงสินค้า คาดว่าจะมียอดขายเฉลี่ยวันละ 10,000 บาท ตลอดการจัดงานครั้งละ 5 วัน ทำให้มีรายได้ 50,000 บาทต่อการจัดงานแสดงสินค้าแต่ละครั้ง รายละเอียดรายได้จากการจัดงานแสดงสินค้านี้ดังตาราง 4.7

ตาราง4.7 แสดงรายได้จากการจัดงานแสดงสินค้า ตลอดระยะเวลาโครงการ

ปีที่	จัดงาน (ครั้ง)	รายได้จากการจัดงาน ต่อครั้ง (บาท)	รวมรายได้ (บาท)
1	4	50,000	200,000
2	4	50,000	200,000
3	2	50,000	100,000
4	2	50,000	100,000
5	2	50,000	100,000

จากแผนการตลาด สามารถประมาณการรายได้ตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี โดยมีรายได้หลักจากการขายปกติ และมีรายได้เพิ่มจากการจัดงานแสดงสินค้า เป็นไปตามข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ได้รายได้จากการขาย และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโครงการตลอดระยะเวลาโครงการ แสดงดังตาราง 4.8 สามารถประมาณรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายดังตาราง 4.9

ตาราง 4.8 แสดงรายได้ตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี

หน่วย : บาท

ที่มาของรายได้	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ขายหน้าร้าน	2,977,500	3,126,375	3,282,693.75	3,446,828.44	3,619,169.85
การจัดแสดงสินค้า	200,000	200,000	100,000	100,000	100,000
รวมรายได้ (บาท)	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170

ตาราง 4.9 ประมาณรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
รายได้	7,620,500	7,740,000	7,797,000	8,171,850	8,565,443
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	569,800	315,425	182,625	182,625	182,625

4.2 ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ พบว่าส่วนใหญ่ลักษณะของการดำเนินการร้านประกอบด้วย การจัดจำหน่าย การรับสั่งทำ และรับซ่อมแซม ล้าง ขัดเงา มีเนื้อที่ร้านประมาณ 80 ตารางเมตร มีจำนวนพนักงานในร้านประมาณ 3-5 คน การจัดซื้ออัญมณีและเครื่องประดับเป็นไปตามความสามารถของกิจการ และทำการตรวจสอบงานที่จัดซื้อมาทุกชิ้น โดยการจัดซื้อครั้งหนึ่งจะชำระด้วยเงินสดบางส่วน ที่เหลือเป็นเงินเชื่อ และไม่มี การทำสัญญาซื้อขายระหว่างกัน มีการกำหนดราคากันตามราคา ณ วันที่ตกลงซื้อขาย และมีการติดตามการสั่งซื้อ ในกรณีที่สินค้าไม่เป็นไปตามการสั่งซื้อทางร้านจะส่งคืนสินค้าบางส่วนที่ไม่ตรงกับคำสั่ง ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับเพื่อนำมาจำหน่าย ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของอัญมณีและเครื่องประดับมากที่สุด รองลงมา คือ เรื่องของราคา (ภาคผนวก ข ตาราง5-7 และตาราง20-27)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ พบว่าส่วนใหญ่ร้านดำเนินกิจการโดยการรับผลิต ออกแบบ รับผลิตตามคำสั่งซื้อ รับซื้อแลกเปลี่ยน และรับซ่อมแซม ล้าง ขัดเงา รวมถึงการจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ โดยจะให้ความสำคัญกับรูปแบบลวดลาย คุณภาพของตัวเรือน และคุณภาพอัญมณีที่ใช้มากที่สุด ส่วนใหญ่จะรับผลิตอัญมณีและเครื่องประดับตามคำสั่งซื้อ สามารถผลิตได้ต่ำกว่า 5 ชิ้นต่อวัน และหนึ่งชิ้นงานจะใช้เวลาผลิตประมาณ 1-2 สัปดาห์ จากการสอบถามถึงกรณีที่มีการสั่งผลิตมากกว่ากำลังการผลิตของร้าน พบว่าส่วนใหญ่จะรับผลิตเท่าที่กำลังการผลิตของร้านทำได้ เมื่อชิ้นงานเสร็จแล้วทางร้านจะตรวจสอบคุณภาพก่อนทุกชิ้น และส่วนใหญ่จะนำลูกค้าให้เข้ามารับอัญมณีและเครื่องประดับเองที่ร้าน มีการรับประกันคุณภาพสินค้าให้ ในระยะเวลาประมาณ 1 ปี บริการหลังการขายที่มี ได้แก่ การทำความสะอาด ล้าง ขัดเงา และซ่อมแซมอัญมณีและเครื่องประดับ ในการกำหนดราคาจะพิจารณาจากคุณภาพของตัวเรือน และอัญมณีที่ใช้ และต้นทุน ค่าแรง เมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่นจะมีราคาใกล้เคียงกัน รับชำระเป็นเงินสดครั้งเดียวเมื่อเสร็จงาน หรือรับเป็นบัตรเครดิต (ภาคผนวก ข ตาราง 52-66)

จากข้อมูลข้างต้น โครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ จะดำเนินการด้านเทคนิค ดังต่อไปนี้

- ที่ตั้งของโครงการ
- ค่าตกแต่งพื้นที่และเครื่องใช้อุปกรณ์
- การจัดซื้อ และการจัดจำหน่าย

4.2.1 ที่ตั้งของโครงการ

สำหรับโครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับนี้เป็นร้านใหม่ไม่มีคนรู้จักมาก่อน จึงต้องทำให้ร้านนี้เป็นที่รู้จักได้อย่างรวดเร็ว ให้เกิดความน่าเชื่อถือ และบอกต่อ จึงให้สถานที่ตั้งร้านอยู่ในศูนย์การค้าเซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า อ.เมือง จ.เชียงใหม่ อันเนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคยังคงให้ความนิยมเลือกซื้อสินค้าผ่านศูนย์การค้า และเป็นศูนย์การค้าที่ได้รับความนิยมจากทั้งประชากรในจังหวัดเชียงใหม่ และจากจังหวัดใกล้เคียง บริเวณที่ตั้งร้านอยู่ชั้นสอง มีพื้นที่ร้านขนาด 40 ตารางเมตร ค่าเช่าเดือนละ 40,000 บาท มัคจำค่าเช่าที่ 240,000 บาท ได้กินเมื่อครบสัญญา ทำสัญญา 5 ปี

4.2.2 ค่าตกแต่งพื้นที่และเครื่องใช้อุปกรณ์

การตกแต่งร้านสำหรับจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับแห่งนี้ จะตกแต่งให้มีสีสันสวยงามตา ใช้กระจกเพื่อให้ดูร้านมีขนาดใหญ่ขึ้น จัดแสงไฟไว้อย่างเหมาะสมเพื่อดึงความสวยงามของอัญมณีและเครื่องประดับให้มียิ่งขึ้น อีกทั้งในร้านยังมีอุปกรณ์พื้นฐานสำหรับการทำความสะอาด หรือซ่อมแซมอัญมณีและเครื่องประดับไว้สำหรับบริการลูกค้าด้วย รายละเอียดดังนี้

ค่าตกแต่งพื้นที่ ได้แก่

ค่าไฟตกแต่ง และค่าเพดาน	80,000	บาท
ค่าตกแต่งผนัง ค่ากระจก	100,000	บาท
ค่าป้ายร้าน	60,000	บาท
ค่าตู้จัดแสดงสินค้า	200,000	บาท
ค่าพื้น	60,000	บาท
รวม	<u>500,000</u>	บาท

ค่าเครื่องใช้สำนักงาน และอุปกรณ์ ได้แก่

เครื่องและน้ำยาทำความสะอาดอัญมณี	37,000	บาท
โคมไฟ และไฟฉายสำหรับคู่อัญมณี	40,000	บาท
คีมคีบ และผ้าเช็ดพลอย	3,000	บาท
ตู้เซฟ	100,000	บาท
โทรทัศน์วงจรมีปิด	70,000	บาท
เครื่องจ่ายไฟฉุกเฉิน	20,000	บาท
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	บาท
เก้าอี้ โต๊ะ รับรองลูกค้า	30,000	บาท
รวม	<u>500,000</u>	บาท

ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินของโครงการ แบ่งเป็น ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งพื้นที่ เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับให้บริการ ได้แก่ เครื่องและน้ำยาทำความสะอาดเครื่องประดับ โคมไฟ ไฟฉายสำหรับคู่อัญมณี คีมคีบ ผ้าเช็ดพลอย และเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน ได้แก่ ตู้เซฟ โทรทัศน์วงจรมีปิด อุปกรณ์สำนักงาน เก้าอี้ โต๊ะ คิดค่าเสื่อมราคา 5 ปี แสดงดังตาราง 4.10

ตาราง 4.10 ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ค่าตกแต่งพื้นที่	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับให้บริการ	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
รวมค่าเสื่อมราคา	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000

โครงการนี้ต้องการทำประกันอัคคีภัย ต่อสินทรัพย์มูลค่า 1,000,000 บาท ซึ่งมีค่าเบี้ยประกันภัยปีละ 2,500 บาท ตลอดระยะเวลาโครงการ

4.2.3 การจัดซื้อ และการจัดจำหน่าย

โครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับนี้ ดำเนินการจัดซื้อจัดซื้ออัญมณีที่เจียรนัยแล้ว จากนั้นจึงนำไปจ้างผลิตตามแบบที่ทางร้านได้ออกแบบไว้ โดยตั้งผลิตกับร้านรับผลิตอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งใช้เวลาประมาณ 1-2 สัปดาห์ ขึ้นอยู่กับความยากง่ายของรูปแบบชิ้นงาน เมื่อได้รับงานเสร็จเรียบร้อยแล้วทางร้านจะไปรับสินค้าพร้อมกับการตรวจสอบคุณภาพชิ้นงานทุกชิ้น หากอัญมณีและเครื่องประดับนั้น ไม่ตรงกับที่สั่ง หรือไม่ได้คุณภาพ จะส่งในส่วนที่ผิดกลับไป และทำการชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดทั้งหมด ไม่มีการทำสัญญาซื้อขาย ใช้ราคาตรงตาม ณ วันที่ตกลงกันเป็นหลัก การติดตามการสั่งซื้อจะทำโดยทางโทรศัพท์ สำหรับค่าจ้างแรงงาน และต้นทุนสินค้าขึ้นอยู่กับประเภท เช่น แหวน สร้อย กำไล เป็นต้น และขึ้นอยู่กับความยากง่ายของลวดลาย และวัสดุที่นำมาทำเป็นตัวเรือน

การจัดจำหน่าย ร้านเปิดให้บริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 10.00 – 21.00 น. มีป้ายบอกเวลาเปิดปิด และติดป้ายราคาไว้อย่างชัดเจน พนักงานขายจัดเตรียมอัญมณีและเครื่องประดับ โดยมีผู้จัดการร้านเป็นผู้ตรวจสอบนับจำนวน ตรวจสอบสภาพ และจัดเก็บเข้าตู้เซฟทุกวันร่วมกับพนักงานขาย หากมีลูกค้าสั่งผลิตผู้จัดการจะเป็นผู้ประสานงานในขั้นตอนการผลิตจนกระทั่งเสร็จออกมาเป็นชิ้นงาน การจัดจำหน่ายใช้พนักงานขายเป็นผู้นำเสนอสินค้า หรือแนะนำแก่ลูกค้า เพื่อให้เกิดการซื้อ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อพนักงานขายเป็นผู้จัดเตรียมกล่องใส่เครื่องประดับ (Packaging) ที่ออกแบบพิเศษเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของทางร้านให้ลูกค้าเลือกเพื่อนำไปเป็นของขวัญ หรือเก็บ

สะสมได้ตามความต้องการไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม กิจกรรมมีการบริการหลังการขาย ได้แก่ การทำความสะอาด หรือการซ่อมแซมอัญมณีและเครื่องประดับให้แก่ลูกค้า เป็นบริการแก่ลูกค้าตลอดอายุการใช้งาน โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพราะอยู่ภายใต้การรับประกันคุณภาพของร้านผลิตอีกทางหนึ่ง ปริมาณของอัญมณีและเครื่องประดับต้องอยู่ในสัดส่วนที่พอเหมาะกับการขาย ประมาณปีละ 1,300 – 1,500 ชิ้น โดยดำเนินการจัดซื้อ และสั่งผลิตให้เหมาะสมกับยอดขาย หากต้องการสั่งผลิตเพิ่ม หรือถ้ามีแนวโน้มของอัญมณีและเครื่องประดับตลาดไปในทิศทางใหม่ๆ ผู้จัดการจะดำเนินการแจ้งเจ้าของกิจการให้พิจารณาเพื่อจัดซื้อ พนักงานบัญชีจะทำการออกบิลใบเสร็จเมื่อมีการซื้อขาย หรือค้ำมัดจำต่างๆ ให้แก่ลูกค้า บันทึกบัญชีซื้อขายประจำวันเพื่อส่งเงินให้แก่เจ้าของกิจการ ราคาของอัญมณีและเครื่องประดับสำหรับโครงการนี้เป็นราคาที่ไม่แพง องค์กรที่ดีทางร้านก็มีอัญมณีและเครื่องประดับที่จำหน่ายเป็นชุดไว้รองรับตลาดที่มีกำลังซื้อในระดับสูงอยู่บ้าง โดยจะมีราคาอยู่ระหว่าง 2,000 – 20,000 บาท

สำหรับกล่องใส่เครื่องประดับ ทางร้านจัดทำพิเศษเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า สามารถสร้างความพึงพอใจและความแตกต่างจากร้านอื่นๆ ได้ โดยมีหลายรูปแบบให้ลูกค้าเลือกแสดงดังรูปที่ 6 เมื่อพิจารณาจากจำนวนลูกค้าในปีที่ 1 สามารถสั่งทำกล่องใส่เครื่องประดับ ในปีแรกจำนวน 1,500 ชิ้น และในปีที่ 2-5 จำนวนเพิ่มตามยอดขายปีละ 5% โดยมีค่าใช้จ่ายในปีแรกดังนี้

ค่ากล่องๆละ	50	บาท
ค่าถุงผ้า (บรรจุก่อนลงกล่อง)	ถุงละ 5	บาท
ค่าถุงกระดาษ (ถุงหิ้ว)	ถุงละ 10	บาท
ค่าริบบิ้นสกรีนชื่อร้าน (ผูกกล่อง) 500 เมตรๆละ	50	บาท
รวม	<u>122,500</u>	บาท



รูปที่ 6 แสดงกล่องใส่เครื่องประดับ (Packaging) ที่มีไว้บริการลูกค้า

4.3 ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

จากผลการศึกษาพบว่า ในด้านการดำเนินงานร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทุกร้านมีการดำเนินงานในลักษณะการจำหน่าย การรับสั่งทำ และรับซ่อมแซม ดั้งเจดอัญมณีและเครื่องประดับ มีเพียงหนึ่งร้านเท่านั้นที่ดำเนินการผลิตเองและจำหน่ายเอง โดยทุกร้านจดทะเบียนในรูปแบบของบริษัทจำกัด ด้านการวางแผน พบว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผน คือ จะดำเนินกิจการให้สอดคล้องกับสภาวะตลาด ณ ขณะนั้น และสำหรับร้านที่มีการวางแผน จะเป็นการวางแผนการดำเนินงานเป็นแผนงานระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี ด้านการจัดการองค์กร พบว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทุกร้าน มีโครงสร้างการดำเนินงานแบบไม่เป็นทางการ คือ มีเจ้าของ และลูกจ้าง โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้ดูแลทุกด้านด้านการจัดการด้านงานบุคคล มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ และแบ่งแผนกอย่างชัดเจน โดยแบ่งเป็นแผนกขาย แผนกบัญชีการเงิน และแผนกการผลิต ด้านการแสวงหาบุคคล พบว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทุกร้านสรรหาจากการแนะนำจากบุคคลที่น่าเชื่อถือ รองลงมา คือ การสรรหาจากการประกาศรับสมัครผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ซึ่งการคัดเลือกบุคลากรจะใช้เกณฑ์ด้านการศึกษา และบุคลิกภาพมากที่สุด รองลงมา คือ ความสัมพันธ์ทางเครือญาติ และประสบการณ์ ส่วนด้านการจัดสวัสดิการและผลตอบแทน พบว่าร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทุกแห่งให้สวัสดิการแก่พนักงานในเรื่อง โบนัสประจำปีมากที่สุด รองลงมา คือ การให้ชุดพนักงาน อาหารและน้ำดื่ม เงินยืมฉุกเฉิน การลาพัก วันหยุด และเบี้ยเลี้ยงพิเศษ สำหรับ

ผลตอบแทน พบว่า ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่กำหนดอัตราจ้าง ตามวุฒิ การศึกษามากที่สุด รองลงมา คือ ตามความสามารถ ประสบการณ์ และอายุการทำงาน สำหรับด้าน การพัฒนาบุคลากร พบว่า ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทุกร้านพัฒนาบุคลากรโดยการ แนะนำอบรมในงาน และด้านการประเมินผล พบว่าคุณสมบัติที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงาน และการ ประเมินพนักงาน ที่ร้านให้ความสำคัญมากที่สุดในการประเมิน ได้แก่ ความซื่อสัตย์ สติปัญญา ไหวพริบ และความขยันอดทน สำหรับเกณฑ์ที่ใช้วัดผลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย พบว่าใช้การกำหนดคุณภาพงาน เพื่อการวัดผลงานมากที่สุด (ภาคผนวก ข ตาราง28-38)

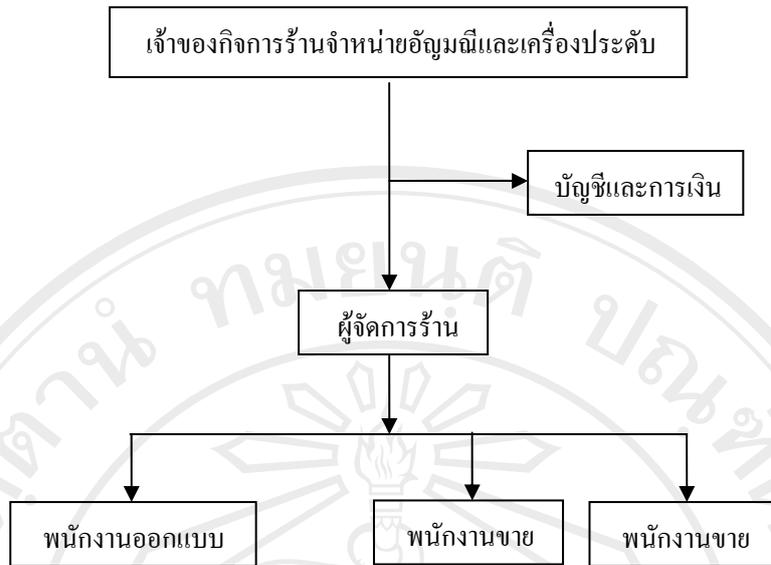
สำหรับการดำเนินงานด้านการจัดการของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ในการศึกษาครั้งนี้ จะดำเนินการด้านการจัดการ ดังนี้

4.3.1 รูปแบบการดำเนินงาน

ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับจะดำเนินการ โดยซื้ออัญมณีที่เจียรนัยแล้ว นำไปผลิตตามแบบที่พนักงานออกแบบได้ออกแบบไว้ รับสั่งทำอัญมณีและเครื่องประดับตาม ความต้องการ รับทำความสะอาด และซ่อมแซมอัญมณีและเครื่องประดับ ซึ่งจดทะเบียนการค้าใน ลักษณะของบริษัทจำกัด เสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจดทะเบียน 7,000 บาท ดังนั้นจึงมีค่าใช้จ่าย ก่อนการดำเนินงาน 7,000 บาท ซึ่งจะตัดจ่ายในปีแรก

4.3.2 การจัดโครงสร้างองค์กร

ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับเป็นกิจการขนาดเล็กจึงมีการจัดการ โครงสร้างองค์กรแบบทางการที่ไม่ซับซ้อน มีการแบ่งงานตามหน้าที่ คือ มีผู้จัดการ พนักงาน ออกแบบ (Jewelry Designer) พนักงานขาย และพนักงานบัญชี โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้บริหารดูแล ทุกด้าน



แผนภาพ 2 แสดงผังโครงสร้างองค์กรของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

เจ้าของกิจการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นผู้ควบคุมดูแลกิจการ กำหนดแผนการดำเนินงานและเป้าหมายของกิจการทั้งหมด รวมไปถึงการควบคุมดูแลจัดซื้อสินค้า การดูแลคุณภาพอัญมณีที่นำมาทำเป็นเครื่องประดับ การตั้งผลิตสินค้า การออกแบบสินค้า การออกแบบสินค้า และควบคุมการดำเนินงานของแผนกบัญชี การเงิน โดยมีอำนาจการตัดสินใจในทุกแผนกของกิจการ

ผู้จัดการร้าน เป็นผู้ที่ทำหน้าที่รับมอบหมายงานจากเจ้าของกิจการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับโดยตรง เป็นผู้ดูแลการดำเนินงานภายในร้าน การเปิดปิดให้บริการ รับผิดชอบต่อยอดขาย ควบคุมดูแลพนักงานขาย ดูแลตรวจสอบจัดเก็บอัญมณีและเครื่องประดับที่มีและที่จำหน่าย การออกแบบสินค้า มีอำนาจตัดสินใจกรณีเกิดการต่อรองในการซื้อขายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสั่งทำ หรือซ่อมแซม ผู้จัดการร้านมีหน้าที่ประสานงานให้กับลูกค้า และเนื่องจากร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับเป็นร้านที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่มีมูลค่า ดังนั้นผู้จัดการร้านต้องเป็นผู้มีความรับผิดชอบสูง ละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ รวมถึงเป็นผู้มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับอัญมณีและเครื่องประดับในระดับดีเพื่อแนะนำให้แก่ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

พนักงานออกแบบ เป็นผู้ที่ทำหน้าที่ออกแบบอัญมณีและเครื่องประดับ ให้ร้านมีสินค้าใหม่ตามสมัยนิยมไว้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เสมอ และมีหน้าที่ออกแบบให้แก่ลูกค้าที่ต้องการสั่งทำ รับมอบงานจากผู้จัดการร้าน เป็นผู้มีความสามารถในการออกแบบอัญมณีและเครื่องประดับ มีความคิดสร้างสรรค์ ต้องเป็นผู้ที่ติดตามข่าวสาร และทิศทางของแฟชั่น จบการศึกษาด้านการออกแบบอัญมณีและเครื่องประดับ (Jewelry Design) หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

พนักงานขาย เป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำ และเสนอสินค้าแก่ลูกค้า รวมถึงการดูแล การให้บริการ สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการที่ร้าน พนักงานขายต้องมีความ รับผิดชอบ มีความสามารถในการขาย มีมนุษยสัมพันธ์ มีมารยาทดี ซื่อสัตย์ และมีพื้นฐานความรู้ เกี่ยวกับอัญมณีและเครื่องประดับ

พนักงานบัญชีและการเงิน เป็นผู้ทำหน้าที่ดูแลด้านการเงิน รับเงินจากลูกค้าที่เข้ามาใช้ บริการ รับผิดชอบเงินสดที่ใช้หมุนเวียนประจำวัน การออกบิลใบเสร็จ การออกบิลค่ามัดจำ การ รับส่งเงินประจำวันให้แก่เจ้าของกิจการ การบันทึกบัญชีของร้าน จัดทำงบการเงินต่างๆ จบ การศึกษาบัญชี ระดับปวช.ขึ้นไป

เงินเดือนของบุคลากรต่อเดือน

เจ้าของกิจการ	1 คน		20,000 บาท
ผู้จัดการ	1 คน		15,000 บาท
พนักงานออกแบบ	1 คน		10,000 บาท
พนักงานขาย	2 คน	คนละ 6,000 บาท	12,000 บาท
พนักงานบัญชีและการเงิน	1 คน		6,000 บาท

จากข้อมูลข้างต้นสามารถประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหาร ได้ดังตาราง 4.11

ตาราง 4.11 ประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหาร

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
เงินเดือน	756,000	793,800	833,490	875,164.50	918,922.73
ค่าไฟฟ้า	96,000	100,800	105,840	111,132	116,688.60
ค่าโทรศัพท์	18,000	18,900	19,845	20,837.25	21,879.11
ค่าประกันอัคคีภัย	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
ค่ากล้องเครื่องประดับ	122,500	128,625	135,056.25	141,809.06	148,899.52
ค่าเช่า	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,675,000	1,748,625	1,825,931.25	1,907,102.81	1,992,266.96

4.3.3 การจัดการงานบุคคล

การวางแผน ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับมีการแบ่งงานตามหน้าที่อย่างชัดเจน ได้แก่ เจ้าของกิจการ ผู้จัดการร้าน พนักงานขาย และพนักงานบัญชีและการเงิน

การแสวงหาบุคคล ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับจะสรรหาบุคลากรจากการแนะนำจากบุคคลที่น่าเชื่อถือ และประกาศผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ซึ่งการคัดเลือกบุคลากรจะใช้เกณฑ์ด้านการศึกษา บุคลิกภาพ ความสัมพันธ์ทางเครือญาติ และประสบการณ์

การจัดสวัสดิการและผลตอบแทน ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับจัดสวัสดิการแก่พนักงานในด้าน โบนัสประจำปี ชุดทำงานหรือเครื่องแบบ น้ำดื่ม การลาพัก วันหยุด และเบี้ยเลี้ยงพิเศษ (ล่วงเวลา) สำหรับผลตอบแทนจะกำหนดอัตราค่าจ้างจากวุฒิการศึกษา ความสามารถ ประสบการณ์ และอายุการทำงาน ซึ่งในทุกตำแหน่งงานต้องมีเงินค้ำประกันการทำงานเนื่องจากเป็นร้านจำหน่ายสินค้าที่มีมูลค่า ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการและผลตอบแทน ดังนี้

- โบนัสประจำปี ประเมินจากผลการทำงานทุกปีโดยหัวหน้าแผนก ถ้าโครงการมีกำไรทุกตำแหน่งจะได้รับ โบนัส เท่ากับ 0.3 เท่าของเงินเดือน ในปีแรกมีค่า โบนัสประจำปี ดังนี้

ผู้จัดการ	4,500	บาท
พนักงานออกแบบ	3,000	บาท
พนักงานขาย คนละ	1,800	บาท
พนักงานบัญชี	1,800	บาท
รวม	12,900	บาท

- ชุดทำงาน เป็นแบบเดียวกันเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ มอบให้พนักงานทุกตำแหน่ง และมอบให้ใหม่ทุกปี ตำแหน่งละ 3 ชุดๆละ 200 บาท รวมทุกตำแหน่งเป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมด 3,000 บาท
- ค่าน้ำดื่ม มีน้ำดื่มบริการลูกค้า และพนักงาน เฉลี่ยเดือนละ 300 บาท รวมทั้งปี 3,600 บาท
- ค่าเบี้ยเลี้ยง ให้พนักงานเมื่อมีกิจกรรมพิเศษนอกสถานที่ เช่น การออกบูธ ซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายการส่งเสริมการตลาดแล้ว

การพัฒนาบุคลากร ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับจะมีการพัฒนาฝึกอบรมพนักงานโดยการแนะนำ อบรมในงานที่ทำประจำวัน

การประเมินผล ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับใช้คุณสมบัติในเรื่องความขยันอดทน ความซื่อสัตย์ สติปัญญา ไหวพริบ ความมีระเบียบ วินัย และมนุษยสัมพันธ์ เป็นคุณสมบัติที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและการประเมินผลพนักงาน

4.3.4 การอำนวยการ และการควบคุม

ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ มีการมอบหมายงานแก่พนักงานเป็นรายสัปดาห์ โดยมอบหมายผ่านผู้จัดการร้านด้วยวาจาเป็นหลัก และเพื่อให้ทราบผลการปฏิบัติงานว่าตรงตามเป้าหมายหรือไม่ สำหรับแผนกขายใช้วิธีการกำหนดปริมาณงานจากการที่สามารถขายได้ในแต่ละวัน สำหรับพนักงานออกแบบ และแผนกบัญชีและการเงินใช้วิธีการกำหนดคุณภาพงาน

4.4 ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ผลการศึกษาพบว่า ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนมากกว่า 7,000,000 บาท ตกแต่งพื้นที่ 500,000 บาท เครื่องใช้อุปกรณ์ 500,000 บาท ค่าสินค้า 3,000,000 บาท โดยทุกแห่งมีที่มาของเงินทุนจากส่วนตัวและเงินกู้จากสถาบันการเงิน และเสียดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินระหว่างร้อยละ 5-10 ต่อปี ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงิน และการจัดทำงบการเงิน โดยทุกแห่งจัดทำงบกำไรขาดทุน และงบดุล มีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในกิจการต่อเดือนมากกว่า 1,000,000 บาท ร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับส่วนใหญ่มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ใน การดำเนินงานประจำวันมากกว่า 100,000 บาท ทุกแห่งมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 1,000,000 บาท (ภาคผนวก ข ตาราง 39 – 50)

จากการศึกษาข้อมูลสามารถนำมาประมาณการทางการเงินสำหรับการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ ร่วมกับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ ได้ดังนี้

สมมติฐานทางการเงิน ประกอบด้วย

1. เงินลงทุนประกอบด้วย

เงินทุนส่วนตัว	2,100,000	บาท
เงินกู้	900,000	บาท
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR 7.35% ต่อปี		
2. ผลตอบแทนการลงทุนที่ต้องการ คือ 20%
3. ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC) คือ 15.54%
4. คิดภาษีเงินได้แบบนิติบุคคลที่ 30% ของกำไรก่อนหักภาษี เนื่องจากจดทะเบียนแบบบริษัทจำกัด
5. การคำนวณค่าเสื่อมราคา อายุการใช้งานของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 5 ปี
6. ค่ามัดจำการเช่า จำนวน 240,000 บาท จ่ายคืนเมื่อครบสัญญา 5 ปี ค่าเช่าเดือนละ 40,000 บาท
7. การผลิตและขายอัญมณีและเครื่องประดับ
 - ปริมาณการผลิตจะตั้งผลิตในสัดส่วนที่พอเหมาะกับการขาย และตามความต้องการของตลาด โดยตั้งผลิตจากร้านผลิตอัญมณีและเครื่องประดับในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ชำระด้วยเงินสดทั้งหมด
 - ปริมาณการขาย กำหนดให้ลูกค้าซื้ออัญมณีและเครื่องประดับหนึ่งชิ้นต่อราย
 - รายได้จากการขาย มีที่มาของรายได้จากการขายหน้าร้านปกติกำหนดให้เพิ่มขึ้นปีละ 5% และมีรายได้จากการออกงานจัดแสดงสินค้าตามแผนการตลาดในแต่ละปี
 - ต้นทุนสินค้า เพิ่มขึ้นปีละ 5% ตามยอดขาย
8. ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดเป็นไปตามแผนการตลาด และค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพิ่มขึ้นปีละ 5%
9. ค่าจ้างแรงงานต่อคนต่อเดือน

เจ้าของกิจการ	จำนวน 1 คน	เงินเดือน	20,000 บาท
ผู้จัดการ	จำนวน 1 คน	เงินเดือน	15,000 บาท
พนักงานออกแบบ	จำนวน 1 คน	เงินเดือน	10,000 บาท
พนักงานขาย	จำนวน 2 คน	เงินเดือน	6,000 บาท
พนักงานบัญชีและการเงิน	จำนวน 1 คน	เงินเดือน	6,000 บาท

4.4.1 แหล่งเงินทุนและการลงทุนในโครงการ

เงินลงทุนสำหรับร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับทั้งหมด จำนวน 3,000,000 บาท มาจากเจ้าของกิจการ 2,100,000 บาท และกู้จากสถาบันการเงิน 900,000 บาท ในอัตราดอกเบี้ย 7.35% ต่อปี คงที่ตลอดระยะเวลาโครงการ 5 ปี ผ่อนชำระเงินต้นตอนสิ้นปี บดต้นทุนโครงการ แสดงดังตาราง 4.12 และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดและการบริหารแสดงดังตาราง 4.13

ตาราง 4.12 ต้นทุนโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	รวม	เงินกู้	เงินทุนส่วนตัว
เงินทุนหมุนเวียน			
เงินสด	703,000	210,900	492,100
สินค้า	1,050,000	315,000	735,000
สินทรัพย์ถาวร			
ค่าตกแต่ง	500,000	150,000	350,000
ค่าอุปกรณ์	500,000	150,000	350,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
ค่าจดทะเบียน	7,000	2,100	4,900
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	72,000	168,000
รวม	3,000,000	900,000	2,100,000
สัดส่วนการลงทุน	100%	30%	70%

ตาราง 4.13 ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดและการบริหาร

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด	569,800	315,425	182,625	182,625	182,625
เงินเดือน	756,000	793,800	833,490	875,164.50	918,922.73
ค่าไฟฟ้า	96,000	100,800	105,840	111,132.00	116,688.60
ค่าโทรศัพท์	18,000	18,900	19,845	20,837.25	21,879.11
ค่าประกันอัคคีภัย	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
ค่ากล่องเครื่องประดับ	122,500	128,625	135,056.25	141,809.06	148,899.52
ค่าสวัสดิการ	19,500	20,475	21,498.75	22,573.69	23,702.37
ค่าเช่า	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,269,300	2,084,525	2,030,055	2,112,301.50	2,198,660.33

4.4.2 การจัดทำประมาณการงบการเงิน

การจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล ณ สิ้นปี เป็น
การคาดคะเนความสามารถในการทำกำไร และความสามารถในการชำระหนี้

ตาราง 4.14 งบกำไรขาดทุนของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
รวมรายได้	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
ต้นทุนขาย	317,750	332,637.50	338,269.38	354,682.84	371,916.99
กำไรขั้นต้น	2,859,750	2,993,737.50	3,044,424.38	3,192,145.60	3,347,252.87
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	756,000.00	793,800.00	833,490.00	875,164.50	918,922.73
ค่าไฟฟ้า	96,000	100,800	105,840	111,132.00	116,688.60
ค่าโทรศัพท์	18,000	18,900	19,845	20,837.25	21,879.11
ค่าประกันอัคคีภัย	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
ค่าถดถอยเครื่องประดับ	122,500	128,625	135,056.25	141,809.06	148,899.52
ค่าสวัสดิการ	19,500	20,475	21,498.75	22,573.69	23,702.37
ค่าเช่า	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
คชจ.ของการดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0
คชจ.ส่งเสริมการตลาด	569,800	315,425	182,625	182,625	182,625
รวมค่าใช้จ่าย	2,271,300	2,084,525	2,030,055	2,112,301.50	2,198,660.33
กำไรสุทธิ ก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	588,450	909,212.50	1,014,369.38	1,079,844.10	1,148,592.54
ดอกเบี้ยจ่าย	66,150	0	0	0	0
กำไรก่อนภาษีเงินได้	522,300	909,212.50	1,014,369.38	1,079,844.10	1,148,592.54
ภาษีเงินได้	156,690	272,763.75	304,310.81	323,953.23	344,577.76
กำไรสุทธิ	365,610	636,448.75	710,058.56	755,890.87	804,014.78
กำไรสะสมยกมา	0	365,610	1,002,058.75	1,712,117.31	2,468,008.18
กำไรสะสมยกไป	365,610	1,002,058.75	1,712,117.31	2,468,008.18	3,272,022.96

ตาราง 4.15 งบกระแสเงินสดของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ทุน	2,100,000	0	0	0	0	0
กู้	900,000	0	0	0	0	0
เงินสดรับจากการขาย	0	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
รวมกระแสเงินสดรับ	3,000,000	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
กระแสเงินสดจ่าย						
ค่าซื้อสินค้า	1,050,000	317,750	332,637.50	338,269.38	354,682.84	371,916.99
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์	1,000,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	7,000	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดและการบริหาร	0	2,064,300	1,884,525	1,830,055	1,912,301.50	1,998,660.33
ภาษีจ่าย	0	156,690	272,763.75	304,310.81	323,953.23	344,577.76
รวมกระแสเงินสดจ่าย	2,297,000	2,538,740	2,489,926.25	2,472,635.19	2,590,937.57	2,715,155.07
กระแสเงินสดสุทธิ	703,000	638,760	836,448.75	910,058.56	955,890.87	1,004,014.78
เงินสดต้นปี	0	703,000	375,610	1,212,058.75	2,122,117.31	3,078,008.18
ดอกเบี้ยจ่าย	0	66,150	0	0	0	0
จ่ายคืนเงินต้น	0	900,000	0	0	0	0
เงินสดปลายปี	703,000	375,610	1,212,058.75	2,122,117.31	3,078,008.18	4,082,022.96

ตาราง 4.16 งบดุลของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	703,000	375,610	1,212,058.75	2,122,117.31	3,078,008.18	4,082,022.96
สินค้าคงเหลือ	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	0	200,000	400,000	600,000	800,000	1,000,000
สินทรัพย์อื่น						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
สินทรัพย์สุทธิ	3,000,000	2,465,610	3,102,058.75	3,812,117.31	4,568,008.18	5,372,022.96
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สิน						
เงินกู้ (ดอกเบี้ย 7.35%)	900,000	0	0	0	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
กำไรสะสม	0	365,610	1,002,058.75	1,712,117.31	2,468,008.18	3,272,022.96
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,100,000	2,465,610	3,102,058.75	3,812,117.31	4,568,008.18	5,372,022.96
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	3,000,000	2,465,610	3,102,058.75	3,812,117.31	4,568,008.18	5,372,022.96

4.4.3 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

เครื่องมือทางการเงินที่ใช้พิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนการลงทุน และการวิเคราะห์ความไว

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) หมายถึง การประเมินหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของทั้งกระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดจ่าย ที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่า ซึ่งแสดงออกมาในรูปสมการ ได้ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

โดยที่ NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ 1, 2, 3,... ถึงปีที่ 5

โดยในปีที่ 5 นำ Terminal value มาคิดด้วย

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ คือ ร้อยละ 20

I_0 = เงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการ คือ 3,000,000 บาท

N = อายุโครงการ 5 ปี

แทนค่าในสูตร ดังนี้

$$NPV = \left[\frac{638,760}{(1+0.2)^1} + \frac{836,448.75}{(1+0.2)^2} + \frac{910,058.56}{(1+0.2)^3} + \frac{955,890.87}{(1+0.2)^4} + \frac{2,997,014.78}{(1+0.2)^5} \right] - 3,000,000$$

$$= 305,235.79$$

โครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ คือ 305,235.79 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก ดังนั้นโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับจากโครงการในแต่ละปีสามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี โดยนำกระแสเงินสดรับจากโครงการในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกับเงินสดจ่ายลงทุนเมื่อเริ่มโครงการว่า

จะใช้ระยะเวลาานเท่าใดจึงจะคุ้มกับเงินลงทุนตอนเริ่มโครงการ โดยโครงการลงทุนร้านจำหน่าย
อัญมณีและเครื่องประดับ ต้องการระยะเวลาคืนทุนภายใน 5 ปี คำนวณหาระยะเวลาคืนทุน ดังนี้

ตาราง4.17 แสดงระยะเวลาคืนทุนของโครงการร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ

ปีที่	กระแสเงินสดรับสุทธิ	กระแสเงินสดรับสะสม
1	638,760	638,760
2	836,448.75	1,475,208.75
3	910,058.56	2,385,267.31
4	955,890.87	3,341,158.18
5	2,997,014.78	6,338,172.96

เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ คือ 3,000,000 บาท จากตารางพบว่าระยะเวลาคืน
ทุนของโครงการอยู่ในปีที่ 4 คำนวณโดย

ในปีที่ 1 มีกระแสเงินสดรับสะสม 638,760 บาท เท่ากับระยะเวลา 365 วัน

ถ้าต้องการกระแสเงินสดรับสะสม 3,000,000 บาท เท่ากับระยะเวลา $\frac{365 \times 3,000,000}{638,760}$

จากการคำนวณ ระยะเวลาคืนทุนของโครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ
ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ คือ 1,714 วัน หรือ 4 ปี 9 เดือน จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน
เพราะโครงการนี้ต้องการระยะเวลาคืนทุนภายใน 5 ปี

3. อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) หมายถึง อัตรา
ลดค่าที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด
จ่ายสุทธิพอดี

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+IRR)^t}$$

โดยที่ NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิของโครงการที่เกิดขึ้นในปีที่ 1, 2, 3, ถึงปีที่ n

I_0 = เงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการ คือ 3,000,000 บาท

n = อายุของโครงการ คือ 5 ปี

IRR = อัตราผลตอบแทนลดค่า

แทนค่าในสูตร

IRR = 24%

ดังนั้น อัตราผลตอบแทนของการลงทุนโครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีอัตราผลตอบแทนการลงทุนเท่ากับ 24%

ตาราง 4.18 สรุปผลวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุน

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
NPV	NPV > 0	305,235.79	ยอมรับโครงการ
IRR	IRR > 20%	24%	ยอมรับโครงการ
PB	PB < 5ปี	4 ปี 9 เดือน	ยอมรับโครงการ

จากตาราง พบว่าโครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4. การวิเคราะห์ความไว คือ การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุนอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงตัวแปรต่างๆ โดยการศึกษาครั้งนี้จะทำการวิเคราะห์ความไวของโครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในกรณีดังนี้

1. ในกรณียอดขายลดลง 5%

ตาราง 4.19 การประมาณงบกำไรขาดทุนของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณี
ยอดขายลดลง 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย	3,018,625	3,160,056	3,213,559	3,369,487	3,533,212
รวมรายได้	3,018,625	3,160,056	3,213,559	3,369,487	3,533,212
ต้นทุนขาย					
กำไรขั้นต้น	2,716,762.50	2,844,050.63	2,892,203.37	3,032,537.94	3,179,890.35
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	756,000.00	793,800.00	833,490.00	875,164.50	918,922.73
ค่าไฟฟ้า	96,000	100,800	105,840	111,132.00	116,688.60
ค่าโทรศัพท์	18,000	18,900	19,845	20,837.25	21,879.11
ค่าประกันอสังหาริมทรัพย์	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
ค่ากล้องเครื่องประดับ	122,500	128,625	135,056.25	141,809.06	148,899.52
ค่าสวัสดิการ	19,500	20,475	21,498.75	22,573.69	23,702.37
ค่าเช่า	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
คชจ.ของการดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0
คชจ.ส่งเสริมการตลาด	569,800	315,425	182,625	182,625	182,625
รวมค่าใช้จ่าย	2,271,300	2,084,525	2,030,055	2,112,301.50	2,198,660.33
กำไรสุทธิ ก่อนดอกเบี้ย จ่ายและภาษีเงินได้	445,462.50	759,525.63	862,148.37	920,236.44	981,230.03
ดอกเบี้ยจ่าย	66,150	0	0	0	0
กำไรก่อนภาษีเงินได้	379,312.50	759,525.63	862,148.37	920,236.44	981,230.03
ภาษีเงินได้	113,793.75	227,857.69	258,644.51	276,070.93	294,369.01
กำไรสุทธิ	265,518.75	531,667.94	603,503.86	644,165.51	686,861.02
กำไรสะสมยกมา	0	265,518.75	797,186.69	1,400,690.55	2,044,856.05
กำไรสะสมยกไป	265,518.75	797,186.69	1,400,690.55	2,044,856.05	2,731,717.07

ตาราง4.20 งบกระแสเงินสดของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณียอดขายลดลง 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ทุน	2,100,000	0	0	0	0	0
กู้	900,000	0	0	0	0	0
เงินสดรับจากการขาย	0	3,018,625	3,160,056	3,213,559	3,369,487	3,533,212
รวมกระแสเงินสดรับ	3,000,000	3,018,625	3,160,056	3,213,559	3,369,487	3,533,212
กระแสเงินสดจ่าย						
ค่าซื้อสินค้า	1,050,000	301,862.50	316,005.63	321,355.93	336,948.66	353,321.15
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์	1,000,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำเช่า	240,000	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	7,000.00	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดและการบริหาร	0	2,064,300	1,884,525	1,830,055	1,912,301.50	1,998,660.33
ภาษีจ่าย	0	113,793.75	227,857.69	258,644.51	276,070.93	294,369.01
รวมกระแสเงินสดจ่าย	2,297,000	2,479,956.25	2,428,388.31	2,410,055.44	2,525,321.09	2,646,350.48
กระแสเงินสดสุทธิ	703,000	538,668.75	731,667.94	803,503.86	844,165.51	886,861.02
เงินสดต้นปี	0	703,000	275,518.75	1,007,186.69	1,810,690.55	2,654,856.05
ดอกเบี้ยจ่าย	0	66,150	0	0	0	0
จ่ายเงินต้น	0	900,000	0	0	0	0
เงินสดปลายปี	703,000	275,518.75	1,007,186.69	1,810,690.55	2,654,856.05	3,541,717.07

ตาราง 4.21 งบดุลของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณียอดขายลดลง 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	703,000	275,518.75	1,007,186.69	1,810,690.55	2,654,856.05	3,541,717.07
สินค้าคงเหลือ	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	0	200,000	400,000	600,000	800,000	1,000,000
สินทรัพย์อื่น						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
สินทรัพย์สุทธิ	3,000,000	2,365,518.75	2,897,186.69	3,500,690.55	4,144,856.05	4,831,717.07
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สิน						
เงินกู้ (ดอกเบี้ย 7.35%)	900,000	0	0	0	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
กำไรสะสม	0	265,518.75	797,186.69	1,400,690.55	2,044,856.05	2,731,717.07
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,100,000	2,365,518.75	2,897,186.69	3,500,690.55	4,144,856.05	4,831,717.07
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	3,000,000	2,365,518.75	2,897,186.69	3,500,690.55	4,144,856.05	4,831,717.07

จากข้อมูลทางงบการเงินในกรณีที่โครงการมียอดขายลดลง 5% เมื่อนำมาคำนวณด้วยเครื่องมือทางการเงิน ได้ข้อสรุปดังนี้

ตาราง 4.22 สรุปผลวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุน ในกรณีที่โครงการมียอดขายลดลง 5%

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
NPV	$NPV > 0$	-13,563.01	ไม่ยอมรับโครงการ
IRR	$IRR > 20\%$	20%	ยอมรับโครงการ
PB	$PB < 5$ ปี	5 ปี 5 เดือน	ไม่ยอมรับโครงการ

2. ในกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5%

ตาราง 4.23 การประมาณงบกำไรขาดทุนของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณี
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
รวมรายได้	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
ต้นทุนขาย	317,750	332,637.50	338,269.38	354,682.84	371,916.99
กำไรขั้นต้น	2,859,750	2,993,737.50	3,044,424.38	3,192,145.60	3,347,252.87
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	793,800	833,490	875,164.50	918,922.73	964,868.86
ค่าไฟฟ้า	100,800	105,840	111,132	116,688.60	122,523.03
ค่าโทรศัพท์	18,900	19,845	20,837.25	21,879.11	22,973.07
ค่าประกันอัคคีภัย	2,625	2,625	2,625	2,625	2,625
ค่ากล้องเครื่องประดับ	128,625	135,056.25	141,809.06	148,899.52	156,344.49
ค่าสวัสดิการ	20,574	21,602.70	22,682.84	23,816.98	25,007.83
ค่าเช่า	504,000	529,200	555,660	583,443	612,615.15
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
คชจ.ก่อนการ ดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0
คชจ.ส่งเสริมการตลาด	598,290	331,196	191,756	191,756	191,756
รวมค่าใช้จ่าย	2,374,614	2,178,854.95	2,121,666.65	2,208,030.93	2,298,713.43
กำไรสุทธิ ก่อนดอกเบี้ย จ่ายและภาษีเงินได้	485,136	814,882.55	922,757.73	984,114.67	1,048,539.44
ดอกเบี้ยจ่าย	66,150	0	0	0	0
กำไรก่อนภาษีเงินได้	418,986	814,882.55	922,757.73	984,114.67	1,048,539.44
ภาษีเงินได้	125,695.80	244,464.77	276,827.32	295,234.40	314,561.83
กำไรสุทธิ	293,290.20	570,417.79	645,930.41	688,880.27	733,977.61
กำไรสะสมยกมา	0	293,290.20	863,707.99	1,509,638.39	2,198,518.66
กำไรสะสมยกไป	293,290.20	863,707.99	1,509,638.39	2,198,518.66	2,932,496.27

ตาราง 4.24 งบกระแสเงินสดของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ทุน	2,100,000	0	0	0	0	0
ผู้	900,000	0	0	0	0	0
เงินสดรับจาก การขาย	0	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
รวมกระแสเงินสดรับ	3,000,000	3,177,500	3,326,375	3,382,694	3,546,828	3,719,170
กระแสเงินสดจ่าย						
ค่าซื้อสินค้า	1,050,000	317,750	332,637.50	338,269.38	354,682.84	371,916.99
ค่าตกแต่งและ อุปกรณ์	1,000,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินการ	7,000	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายในการ ส่งเสริมการตลาด และการบริหาร	0	2,167,614	1,978,854.95	1,921,666.65	2,008,030.93	2,098,713.43
ภาษีจ่าย	0	125,695.80	244,464.77	276,827.32	295,234.40	314,561.83
รวมกระแสเงินสดจ่าย	2,297,000	2,611,059.80	2,555,957.22	2,536,763.34	2,657,948.17	2,785,192.24
กระแสเงินสดสุทธิ	703,000	566,440.20	770,417.79	845,930.41	888,880.27	933,977.61
เงินสดต้นปี	0	703,000	303,290.20	1,073,707.99	1,919,638.39	2,808,518.66
ดอกเบี้ยจ่าย	0	66,150	0	0	0	0
ยกคืนเงินต้น	0	900,000	0	0	0	0
เงินสดปลายปี	703,000	303,290.20	1,073,707.99	1,919,638.39	2,808,518.66	3,742,496.27

ตาราง 4.25 งบดุลของร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ในกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5%

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	703,000	303,290.20	1,073,707.99	1,919,638.39	2,808,518.66	3,742,496.27
สินค้าคงเหลือ	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	0	200,000	400,000	600,000	800,000	1,000,000
สินทรัพย์อื่น						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	7,000	0	0	0	0	0
ค่ามัดจำการเช่า	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
สินทรัพย์สุทธิ	3,000,000	2,393,290.20	2,963,707.99	3,609,638.39	4,298,518.66	5,032,496.27
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สิน						
เงินกู้ (ดอกเบี้ย 7.35%)	900,000	0	0	0	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000
กำไรสะสม	0	293,290.20	863,707.99	1,509,638.39	2,198,518.66	2,932,496.27
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,100,000	2,393,290.20	2,963,707.99	3,609,638.39	4,298,518.66	5,032,496.27
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	3,000,000	2,393,290.20	2,963,707.99	3,609,638.39	4,298,518.66	5,032,496.27

จากข้อมูลทางงบการเงินในกรณีที่โครงการมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5% เมื่อนำมาคำนวณด้วยเครื่องมือทางการเงิน ได้ข้อสรุปดังนี้

ตาราง 4.26 สรุปผลวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุน ในกรณีที่โครงการมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5%

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
NPV	$NPV > 0$	101,540.82	ยอมรับโครงการ
IRR	$IRR > 20\%$	21%	ยอมรับโครงการ
PB	$PB < 5$ ปี	5 ปี 0 เดือน	ยอมรับโครงการ

จากการวิเคราะห์ความไว ของโครงการลงทุนร้านจำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในกรณียอดขายลดลง 5% และกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5% พบว่าโครงการสามารถเป็นที่ยอมรับได้ในการลงทุน