

บทที่ 4

ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษา พบว่า กระบวนการดำเนินงานตั้งแต่จุดเริ่มต้นของโครงการ ไปจนถึงจุดสิ้นสุดของโครงการ จะมีขั้นตอนการดำเนินงานใน 7 หัวข้อ ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มโครงการธุรกิจจำลอง
2. ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน กรกฎาคม
3. ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน สิงหาคม (รายงานผลครึ่งภาคการศึกษา)
4. ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน กันยายน
5. สรุปผลการดำเนินงานโครงการธุรกิจจำลองในภาพรวม (ตุลาคม)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มโครงการธุรกิจจำลอง

การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มโครงการธุรกิจจำลองจากแผนธุรกิจและการนำเสนอก่อนเริ่มต้นกิจการของนักศึกษาพบ จำนวน 12 กลุ่มธุรกิจ ใน 3 หมวด ดังต่อไปนี้

1. หมวดธุรกิจเฟรนไชส์ ประกอบด้วยโครงการธุรกิจดังต่อไปนี้
 - 1.1 ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง
2. หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ประกอบด้วยโครงการธุรกิจดังต่อไปนี้
 - 2.1 ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด
 - 2.2 ธุรกิจ Chicken Q
 - 2.3 ธุรกิจมิตเตอร์เกลียว
 - 2.4 ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด
 - 2.5 ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)
 - 2.6 ธุรกิจขนม ค.ร.ก
 - 2.7 ธุรกิจ ดีห้อย ใส่กรอก พุงโต
3. หมวดธุรกิจออนไลน์
 - 3.1 ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry
 - 3.2 ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

3.3 ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

3.4 ธุรกิจ Cokyqler

ซึ่งแต่ละกลุ่มมีรายละเอียดข้อมูลพื้นฐานทางธุรกิจดังต่อไปนี้

หมวดที่ 1 หมวดธุรกิจเฟรนไชส์

ในหมวดธุรกิจเฟรนไชส์ มีนักศึกษาสนใจลงทุนจำนวน 1 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง

ดำเนินการโดย นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาชั้นปีที่ 4 สาขาการเป็นผู้ประกอบการ รหัสนักศึกษา 58124752 ดำเนินโครงการธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว โดยซื้อเฟรนไชส์ ต.เนื้อย่าง จากเจ้าของธุรกิจโดยตรง ซึ่งมีหน้าร้านอยู่บริเวณด้านกิจกรรม Think park สีแยกรินคำ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ในราคา 12,900 บาท เงื่อนไขของเฟรนไชส์คือ สามารถสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากทางร้านโดยไม่มีข้อห้ามหากผู้ซื้อเฟรนไชส์จะนำสินค้าหรือพัฒนาสินค้าอย่างประเภทอื่นมาวางขายร่วมภายในร้าน และไม่มีค่าธรรมเนียมเฟรนไชส์รายปี

ธุรกิจ ต.เนื้อย่าง สาขา Think Park เปิดจำหน่าย ณ บริเวณ ลานกิจกรรม Think Park บริเวณ 4 แยก รินคำ ในเวลาจำหน่ายตั้งแต่ 17.00 น. ถึง 22.00 น. ของ วันพุธ พฤหัสบดี และศุกร์สินค้าที่มีจำหน่ายภายในร้าน จะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน ต.เนื้อย่าง

ที่	รายการสินค้า	ต้นทุนสั่งซื้อ	ราคาขายปลีก	ส่วนต่างกำไร
1	เนื้อโคขุน	6 บาท	10 บาท	4 บาท
2	เนื้อโคขุนพริกไทดำ	6 บาท	10 บาท	4 บาท
2	เนื้อหมูสามชั้น	6 บาท	10 บาท	4 บาท
3	หมูสันคอ	6 บาท	10 บาท	4 บาท
4	เนื้อไก่	6 บาท	10 บาท	4 บาท
5	พริกยัดไส้	6 บาท	10 บาท	4 บาท

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ที่	รายการสินค้า	ต้นทุนสั่งซื้อ	ราคาขายปลีก	ส่วนต่างกำไร
6	ไส้หมูย่าง	6 บาท	10 บาท	4 บาท
7	ข้าวเหนียว	5 บาท	10 บาท	5 บาท

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนนายพนารักษ์ มะโน จะใช้ทุนส่วนตัวจำนวน 33,800 บาท ในการลงทุน โดยใช้เป็นเงินสดสำรองในการดำเนินงาน จำนวน 10,000 บาท จัดซื้อซื้อเฟรนไชส์ พร้อมสินค้าและบุรุษขายสำเร็จรูปจำนวน 12,900 บาท อุปกรณ์ที่ใช้ในการขายจำนวน 5,000 บาท เครื่องใช้สำนักงาน จำนวน 1,500 บาท ค่าเช่าที่เพื่อจำหน่ายสินค้า จำนวน 3,600 บาท ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงใช้ในการกิจการ 300 บาท และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 500 บาท ซื้อสินทรัพย์เพื่อใช้ในการขาย จำนวน เป็นค่าวัสดุ อุปกรณ์ และสินค้าเพื่อเริ่มต้นกิจการ ตามรายการที่แสดงในตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงรายการวัสดุ อุปกรณ์ และสินค้าเพื่อมีไว้เพื่อเริ่มต้นกิจการเฟรนไชส์ ต.เนืออย่าง

ที่	รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	หมายเหตุ
1	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมขาย	1,000	ไม้	รวมในค่าเฟรนไชส์ 12,900 บาท
2	ชุดขายพร้อมฉากหลัง หลังคาและอุปกรณ์	1	ชุด	รวมในค่าเฟรนไชส์ 12,900 บาท
3	เครื่องใช้สำนักงาน	1	ชุด	1,500 บาท
4	อุปกรณ์ที่ใช้ในการขาย	1	ชุด	5,000 บาท
รวมส่วนวัสดุ อุปกรณ์ และสินค้าเพื่อมีไว้เพื่อเริ่มต้นกิจการ				19,400 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ ธุรกิจ ต.เนืออย่าง ของนายพนารักษ์ มะโน ได้ว่าจ้าง พนักงาน พาร์ทไทม์ จำนวน 2 คน ให้ค่าแรง คิดเป็นรายวัน วันละ 300 บาท กำหนดเวลาทำงาน ตั้งแต่เวลา 15.00 น. ถึง 22.00 น. ของวัน พุธ พฤหัส และศุกร์ เนื่องจากในภาคการศึกษาปัจจุบัน นายพนารักษ์ มะโน ยังมีการเรียนการสอนกับวิชาอื่นๆ จึงต้องให้พนักงานพาร์ทไทม์ ทำการตั้งร้าน เตรียมจำหน่ายสินค้าช่วงวันที่มีการเรียนที่ตรงกับช่วงเวลา 15.00 น. – 18.00 น. เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างราบรื่น

ด้านการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้าไปปรับใช้ภายในร้าน นายพนารักษ์ มะโน ได้ใช้แอปพลิเคชัน ไลน์ ในการสั่งการ ติดต่อ ประสานงาน กับพนักงานในร้าน เพื่ออำนวยความสะดวก และสามารถติดตามสถานการณ์ของร้านได้ตลอดเวลา

ในส่วนของผู้ประกอบการต่างๆ ที่ต้องขนย้ายนายพนารักษ์ มะโน ได้ใช้รถยนต์ส่วนตัว ในการขนย้าย และใช้ห้องพักของตนเองเป็นคลังเก็บสินค้า

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ นายพนารักษ์ มะโน ได้กำหนดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย ซื้อ 10 ไม้ แถม 1 ไม้ ในช่วงเริ่มต้นกิจการ

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา นายพนารักษ์ มะโน เคยเริ่มต้นดำเนินธุรกิจขายขนมโตเกียวประยุกต์ ในชื่อ เซียนเกี้ยว จำหน่ายในรูปแบบคิออส จำหน่ายที่ ถนนนิมมานเหมิน สี่แยกกรีนคำ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ แต่ได้ล้มเลิกกิจการไปเนื่องจากเกรดเฉลี่ย (GPA) รวม อยู่ในระดับต่ำ จึงต้องทุ่มเทให้กับการเรียนมากขึ้น



ภาพที่ 4.1 แสดงกิจการ ต.เนืออย่างที่ดำเนินงานโดยนักศึกษา
ที่มา ผู้วิจัย

หมวดที่ 2 หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ในหมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม มีนักศึกษาสนใจลงทุนจำนวน 1 กลุ่ม ดังนี้

1. Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

ดำเนินกิจการจำหน่ายเนื้อและเครื่องในสุกรย่าง สูตรกะทิ ซึ่งเป็นสูตรเฉพาะที่คิดค้นขึ้นเอง กอปรกับธุรกิจทางบ้านของหนึ่งในสมาชิก เป็นร้านค้าส่งมะพร้าวในเขตหนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ จึงมีความพร้อมด้านวัตถุดิบ ในส่วนของน้ำจิ้ม ทางร้านได้คิดค้นสูตรน้ำจิ้มจำนวน 3 สูตร ได้แก่ น้ำจิ้มสามรส น้ำจิ้มแจ่วแซบ และน้ำจิ้มแจ่วมะขาม ทำการพัฒนาสูตรจนได้รสชาติที่อร่อยและมีความมั่นใจว่าสินค้าสามารถขายได้ สมาชิกในกลุ่มที่ร่วมดำเนินโครงการธุรกิจจำลองมี จำนวน 5 คน ดังนี้

- | | | | |
|----------------|--------------|--------------|----------|
| 1. นายวิรัช | ไชยแยง | รหัสนักศึกษา | 58124724 |
| 2. นายวรม | โพประยูร | รหัสนักศึกษา | 58124703 |
| 3. นายวสันต์ | อิฐประสงค์ | รหัสนักศึกษา | 58124719 |
| 4. นายนิติพงศ์ | คำมูลใจ | รหัสนักศึกษา | 58124723 |
| 5. นายณราพงษ์ | สุวรรณกระกุล | รหัสนักศึกษา | 58124760 |

สถานที่ตั้งของกิจการ อยู่ที่บ้านบริเวณสามแยกสันติธรรม เชื้อร้านขนมจีนป้าพิณัฐ สาขาสันติธรรม สาเหตุที่ตั้งกิจการบริเวณดังกล่าว เนื่องจากค่าเช่าที่มีราคาถูก คือ เดือนละ 1,000 บาท และอยู่บริเวณ 3 แยกสันติธรรม ที่มีผู้คนสัญจรผ่านจำนวนมาก

กิจการจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาดังแต่ 16.00 น. ไปจนถึง 20.30 น. ของทุกวัน โดยรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.3 แสดงรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน Dr.Grill

ที่	รายการสินค้า	ต้นทุนซื้อ	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	เนื้อหมูสันค้อย่าง	กก. ละ 110 บาท	จืดละ 35 บาท	
2	ไส้ย่าง เครื่องในย่าง	กก. ละ 110 บาท	จืดละ 35 บาท	
3	แป้งน่มย่าง	กก. ละ 110 บาท	จืดละ 35 บาท	
4	เนื้อหมูสามชั้นย่าง	กก. ละ 110 บาท	จืดละ 35 บาท	

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกลุ่ม Dr. Grill จะใช้การร่วมลงทุนจากสมาชิกในกลุ่มคนละ 9,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินที่ใช้ในการเริ่มต้นกิจการทั้งสิ้น 45,000 บาท โดยกันส่วนเพื่อเป็นเงินสดหมุนเวียนในกิจการจำนวน 36,960 บาท และจำนวน 8,040 บาท ใช้ในการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ และวัตถุดิบในการผลิตสินค้า โดยมีรายการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 แสดงรายการวัสดุ อุปกรณ์ และวัตถุดิบที่กิจการ Dr.Grill จัดซื้อเพื่อเริ่มต้นกิจการ

ที่	รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	เงินลงทุน
1	วัสดุสิ้นเปลือง			100 บาท
2	อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดำเนินการขาย			6,100 บาท
3	ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน			500 บาท
4	ค่าวัตถุดิบเตรียมขาย			1,340 บาท
	รวม			8,040 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ด้านการบริหารการจัดการ ธุรกิจ Dr.Grill ได้มีการจัดตารางหน้าที่ปฏิบัติงานเพื่อหมุนสลับการปฏิบัติงานใน แต่ละวันทำการ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.5 แสดงหน้าที่การปฏิบัติงานของสมาชิกในโครงงานธุรกิจ Dr. Grill หมายความว่า

	พนักงานอย่าง	พนักงานขายหน้าร้าน	จัดเตรียมสินค้า
จันทร์	วิรุทธ	นราพงษ์	วสันต์
อังคาร	นิติพงศ์	วรงค์	วิรุทธ
พุธ	วิรุทธ	นราพงษ์	วสันต์
พฤหัสบดี	นิติพงศ์	วรงค์	วิรุทธ

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

	พนักงานช่าง	พนักงานขายหน้าร้าน	จัดเตรียมสินค้า
สุกร์	วีรยุทธ	นราพงษ์	วสันต์
เสาร์	นิติพงศ์	วีรยุทธ	วรคม
อาทิตย์	วีรยุทธ	วรคม	วสันต์

ด้านการประสานงานภายในร้าน จะใช้แอปพลิเคชัน ไลน์ เพื่อสร้างกลุ่มสนทนาในการพูดคุย และประสานงาน และมีการจดบันทึกบัญชีรายรับ – รายจ่าย เป็นประจำทุกวัน

ในส่วนของผู้ประกอบการต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น สามารถฝากอุปกรณ์ต่างๆ ไว้ กับเจ้าของสถานที่เช่าได้ จึงลดภาระในการขนย้ายและเพิ่มความสะดวกในการจัดการเตรียมสินค้า

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ได้กำหนดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย โดยทำโปรโมชั่น หากลูกค้าสั่งซื้อตั้งแต่ 60 บาท ขึ้นไป มีบริการส่งในบริเวณสันติธรรม แต่หากสั่งเกิน 100 บาท มีบริการส่งในเขตตัวเมืองเชียงใหม่

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่าโดยพื้นฐานของสมาชิกในกลุ่มเดิมโตมาในครอบครัวที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวทุกคน จึงทำให้มีประสบการณ์จากการเรียนรู้จากธุรกิจของครอบครัว นำมาปรับใช้ในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง แต่การดำเนินธุรกิจ Dr. Grill ยังถือว่าเป็นสิ่งใหม่ที่สมาชิกในกลุ่มต้องเรียนรู้ร่วมกันตลอดระยะเวลา 4 เดือน



ภาพที่ 4.2 แสดงกิจการ Dr.Grill หมูย่างกะทิสด ที่ดำเนินงานโดยนักศึกษา
ที่มา ผู้วิจัย

2. ธุรกิจ Chicken Q

ดำเนินกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่ทอดและเฟรนช์ฟรายส์ จากการพัฒนาและคิดค้นสูตรขึ้นมาเอง สินค้าที่มีจำหน่าย ได้แก่ ไก่ป้อบ และเฟรนช์ฟรายส์รสชาติต่าง ๆ จำหน่ายในแบบถ้วยกระดาษ ราคา 35 บาท มีเมนูที่คาดว่าจะสร้างยอดขายให้กับกิจการได้มาก คือ เฟรนช์ฟรายส์ชีส ดำเนินธุรกิจในรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียวโดย นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ รหัสนักศึกษา 58124715

สถานที่ตั้งของกิจการ อยู่ที่บริเวณภาคเจดีย์ติดกับโรงเรียนโกวิทย์ดํารง อ.เมือง จ. เชียงใหม่ โดยทำสัญญาเช่าจำนวน 1 ล้อขาย แบ่งครึ่ง และร่วมเจดีย์ค่าเช่ากับอีกหนึ่งโครงการ ธุรกิจ คือ ธุรกิจมันเกลียว สาเหตุที่เลือกทำเลดังกล่าว เนื่องจากมีหน้าร้านเป็นสัดส่วนสามารถจัดเก็บอุปกรณ์ต่างๆได้ และอยู่ใกล้โรงเรียนประถมศึกษาเป็นโอกาสในการขายให้กับผู้ปกครอง และนักเรียนในช่วงที่มารับบุตรหลาน

กิจการจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาดังแต่ 16.00 น. ไปจนถึง 19.00 น. ของทุกวัน โดยรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.6 แสดงรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน Chicken Q

ที่	รายการสินค้า	ต้นทุนซื้อ	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	ไก่ป๋อรสชาติต่างๆ		35 บาท	ต่อถ้วย
2	เฟรนช์ฟรายส์รสชาติต่างๆ		35 บาท	ต่อถ้วย

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกลุ่ม Chicken Q จะใช้ทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นกิจการจำนวน 9,975 บาท แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้ ค่าสัญญาเช่าที่ 4,000 บาท ค่าวัตถุดิบขาย 580 บาท ค่าอุปกรณ์ในการขาย (โต๊ะขายของ, เตาแก๊ส, ถังแก๊ส, โต๊ะวางของ) 4,770 บาท ค่าวัสดุใช้ไป (ถ้วยกระดาษ) 165 บาท ค่าวัตถุดิบใช้ไป (ชีส) 460 บาท ซึ่งจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.7 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ Chicken Q

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	ค่าทำสัญญาเช่าที่	4,000 บาท
2	ค่าวัตถุดิบขาย	580 บาท
3	ค่าอุปกรณ์ในการขาย	4,770 บาท
4	ค่าวัสดุใช้ไป	165 บาท
5	ค่าวัตถุดิบใช้ไป	460 บาท
รวม		9,975 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากธุรกิจ Chicken Q ดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว และเป็นกิจการขนาดเล็ก จึงไม่มีการบริหารจัดการที่ซับซ้อน ดำเนินการทุกอย่างด้วยตัวเอง ทั้งการจัดเตรียมสินค้า การบริหารคลังสินค้า การขายและการส่งเสริมการขาย จึงไม่มีการจ้างพนักงานเข้ามาช่วยงานในร้านแต่อย่างใด

อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น เนื่องจากการเช่าล้อขายสินค้าที่มีสถานที่ตั้งร้าน มีตาข่ายรอบและมีประตูเปิดปิด จึงสามารถเก็บอุปกรณ์ต่างๆ ไว้ กับจุฑา ขลการะ ในการขนย้ายและเพิ่มความสะดวกในการจัดการเตรียมสินค้าในแต่ละวัน

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ Chicken Q เนื่องจากอยู่ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จึงยังไม่มีการจัดโปรโมชั่นใดๆ แต่มีแนวคิดจัดทำบัตรสะสมแต้มในช่วงเดือนที่ 2 ของการดำเนินกิจการ

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่านาย นครินทร์ วงศ์ยัง ประเสริฐ เคยทำงานเป็นพนักงานพาร์ทไทม์ในร้านอาหารในระหว่างเรียน จึงมีประสบการณ์จากการปฏิบัติงานในธุรกิจขนาดย่อม แต่การดำเนินธุรกิจเจ้าของคนเดียวถือเป็นสิ่งที่ท้าทายความสามารถและทำให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงในระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.3 แสดงกิจการ Chicken Q ที่ดำเนินงานโดยนาย นครินทร์ วงศ์ยัง ประเสริฐ ที่มา ผู้วิจัย

3. ธุรกิจ มิสเตอร์เกลียว

ดำเนินกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์มันฝรั่งทอดกรอบในรูปแบบใหม่ โดยทำเป็นมันฝรั่งเกลียวเสียบบนไม้ทอดกรอบ บรรจุรสด้วยรสชาติต่างๆ ได้แก่ รสชาวกะเทียมและหัวหอม รสพิซซ่า รสปาปริก้า รสลาบ รสชีส รสตั้มยำ และรสบาบิคิว จำหน่ายทั้งหน้าร้าน และใส่ห่อกลับบ้าน โครงการธุรกิจนี้ ดำเนินธุรกิจเป็นกลุ่มโดยนักศึกษาจำนวน 3 คน ดังรายชื่อต่อไปนี้

1. นายสมศักดิ์	สนิท	รหัสนักศึกษา	58124709
2. นายชนากร	ชมพูนุญ	รหัสนักศึกษา	58124726
3. นางสาวเยาวลักษณ์	พลหาญ	รหัสนักศึกษา	58124746

สถานที่ตั้งของกิจการ อยู่ที่บริเวณภาคเจ็ด ใกล้กับ โรงเรียน โกวิทคำตรง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โดยทำสัญญาเช่าจำนวน 1 ล้อคขาย แบ่งครึ่ง และร่วมเฉลี่ยค่าเช่ากับโครงการ Chicken Q สาเหตุที่เลือกทำเลดังกล่าว เนื่องจากมีหน้าร้านเป็นสัดส่วนสามารถจัดเก็บอุปกรณ์ต่างๆ ได้ และอยู่ใกล้โรงเรียนประถมศึกษาเป็นโอกาสในการขายให้กับผู้ปกครองและนักเรียนในช่วงที่มารับบุตรหลาน

กิจการจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาตั้งแต่ 16.00 น. ไปจนถึง 19.00 น. ของทุกวัน โดยรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.8 แสดงรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน มิสเตอร์เกลียว

ที่	รายการสินค้า	ต้นทุนซื้อ	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	มันเกลียวรสชาติต่างๆ เช่น รสชาวนคริมน และ หวานหอม รสพิชซ่า รสปลาปรีก้า รสลาบ รสชีส รสต้มยำ และรสบาบิคว	มันฝรั่งดิบ 18 บาท ต่อ กก.	20 บาท	ต่อไม้ (1 ลูกทำมันเกลียวได้ 1 ไม้)

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกลุ่ม มิสเตอร์เกลียว จะใช้การระดมทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นกิจการ จำนวน 3,951 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 11,853 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียนรายวันจำนวน 1,000 บาท ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย จำนวน 5,990 บาท ค่าวัตถุดิบขาย (มันฝรั่ง ซอสปรุงรสต่างๆ และส่วนประกอบสินค้าขาย) จำนวน 813 บาท ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 50 บาท (จักรยานยนต์) ค่ามัดจำที่ พร้อมค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน รวม 4,000 บาท ซึ่งจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.9 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ มิสเตอร์เกลียว

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	1,000 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	5,990 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	813 บาท
4	ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	50 บาท
5	ค่ามัดจำที่ และค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน (มัดจำ 1,000 ค่าเช่าที่ 1,500 บาท ต่อเดือน)	460 บาท
รวม		11,853 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ด้านการจัดการ ธุรกิจ มิสเตอร์เกลียว ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วน จึงมีการแบ่งหน้าที่ในแต่ละวัน ไม่มีการจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ แต่ได้แบ่งหน้าที่ให้กับสมาชิกในกลุ่มธุรกิจทุกคนใน 3 หน้าที่ คือ

- | | | |
|---------------------|---------|--|
| 1. นายสมศักดิ์ | สนิท | ทำหน้าที่ทอด ปิ้งรสและขายหน้าร้าน |
| 2. นายชนกร | ชมพูนุญ | ทำหน้าที่น้ำมันฝรั่งเข้าเครื่องตัดเกลียว |
| 3. นางสาว เขวลักษณ์ | พลหาญ | ทำหน้าที่ปอกเปลือก ล้างทำความสะอาดก่อนส่งต่อให้ นายชนกร ชมพูนุญ นำเข้าเครื่องตัดเกลียว |

ส่วนหน้าที่เก็บร้านทำความสะอาด และจัดเตรียม ถือเป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนในกลุ่มต้องช่วยกัน

ในส่วนของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น เนื่องจากการเช่าล็อกขายสินค้าที่มีสถานที่ตั้งร้าน มีตาข่ายรอบ และมีประตูเปิดปิด จึงสามารถเก็บอุปกรณ์ต่างๆ ไว้ กับจุดขาย ลดภาระในการขนย้ายและเพิ่มความสะดวกในการจัดการเตรียมสินค้าในแต่ละวัน

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ มิสเตอร์เกลียว จะส่งเสริมการขายโดย ซื้อมันเกลียวทอดครบ 3 ไม้ ลดราคา จาก 60 บาท เหลือ 50 บาท

ประสบการณ์ในการประกอบการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่านายสมศักดิ์ สนิท เกษ ทำงานช่วยกิจการร้านขนมไทยซึ่งเป็นธุรกิจของครอบครัว จึงสามารถนำเอาประสบการณ์ที่ได้ เรียนรู้มาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจซึ่งจะดำเนินงานต่อไปในเวลา 1 ภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.4 แสดงกิจการ มิสเตอร์เกลียว ที่ดำเนินงานกลุ่มนักศึกษา ที่มา ผู้วิจัย

4. ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

ดำเนินกิจการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หมูหมักด้วยรสชาติต่างๆ สอดไส้ด้วยข้าวเหนียว ปั่นเป็นก้อนกลมแล้วทำการทอดจนสุกให้พร้อมรับประทาน สร้างความแปลกใหม่ในตลาด จำหน่ายไม้ละ 20 บาท โครงการธุรกิจนี้ ดำเนินธุรกิจเป็นกลุ่มโดยนักศึกษาจำนวน 4 คน ดังรายชื่อต่อไปนี้

1. นางสาวเบญจรัตน์	สุภาทิพย์	รหัสนักศึกษา	58124712
2. นางสาววิชุดา	สุริเย	รหัสนักศึกษา	58124716
3. นางสาวกานต์รวี	สุทธโลก	รหัสนักศึกษา	58124751
4. นางสาวอักษรสมัย	โตพัฒญะ	รหัสนักศึกษา	58124761

สถานที่ตั้งของกิจการ อยู่ที่บริเวณถนนข้างมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ โดยทำการเช่าพื้นที่จำนวน 1 ล็อกเล็ก เพื่อทำเป็นพื้นที่หน้าร้าน ทำการจำหน่ายสินค้าตั้งแต่เวลา 16.00 น. ไปจนถึง 21.00 น. ของทุกวัน โดยรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.10 แสดงรายการสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน EP หมูทอดคนมสด

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	หมูปั่นก้อนนมสดสอไส้ข้าวเหนียวทอด	20 บาท	ต่อ 1 ไม้ 3 ลูก
2	หมูปั่นก้อนรสพริกไทยดำสอไส้ข้าวเหนียวดำทอด	20 บาท	ต่อ 1 ไม้ 3 ลูก

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกลุ่ม EP หมูทอดคนมสด จะใช้การระดมทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นกิจการ จำนวน 2,000 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 8,000 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียนจำนวน 3,201 บาท ค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 3,149 บาท ค่าวัตถุดิบขาย จำนวน 1,650 บาท ค่ามัดจำที่พร้อมค่าเช่าล่วงหน้า ทางเจ้าของสถานที่ไม่คิด แต่ให้รวมจ่าย ณ สิ้นเดือนงบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.11 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ EP หมูทอดคนมสด

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	3,201 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	3,149 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	1,650 บาท
รวม		8,000 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ด้านการจัดการ ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วนจัดการ จึงมีการแบ่งหน้าที่ในแต่ละวัน ไม่มีการจ้างลูกจ้างรายชั่วโมง แต่ได้แบ่งหน้าที่ให้กับสมาชิกในกลุ่ม ธุรกิจทุกคนใน 4 หน้าที่ สลับหมุนเวียนเพื่อให้สมาชิกทุกคนสามารถทำหน้าที่แทนสมาชิกในกลุ่ม ที่อาจไม่สบายหรือติดภารกิจเร่งด่วนได้ การจัดแบ่งหน้าที่ในแต่ละวันจะแสดงดังตารางดังนี้

ตารางที่ 4.12 แสดงหน้าที่การปฏิบัติงานของสมาชิกในโครงการธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

	ปรุงสินค้า	ขายหน้าร้าน	จัดเตรียมสินค้า	บันทึกบัญชี
จันทร์	อักษรสมัย	เบญจรัตน์	วิชุดา	กานต์วี
อังคาร	เบญจรัตน์	อักษรสมัย	กานต์วี	วิชุดา
พุธ	อักษรสมัย	วิชุดา	เบญจรัตน์	กานต์วี
พฤหัสบดี	วิชุดา	กานต์วี	อักษรสมัย	เบญจรัตน์
ศุกร์	อักษรสมัย	วิชุดา	เบญจรัตน์	กานต์วี
เสาร์	วิชุดา	เบญจรัตน์	กานต์วี	อักษรสมัย
อาทิตย์	อักษรสมัย	วิชุดา	เบญจรัตน์	กานต์วี

ส่วนหน้าที่เก็บร้านทำความสะอาด และจัดเตรียม ถือเป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนในกลุ่มต้องช่วยกัน

ในส่วนของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น เนื่องจากการเช่าสื่อการขายสินค้าที่มีสถานที่ตั้งร้าน จึงสามารถเก็บอุปกรณ์บางส่วนไว้ กับจุดขาย ลดภาระในการขนย้ายอุปกรณ์และเพิ่มความสะดวกในการจัดการเตรียมสินค้าในแต่ละวัน

ด้านการติดต่อประสานงาน ทางกลุ่มจะใช้แอปพลิเคชันไลน์ เพื่อสร้างกลุ่มสนทนา และประสานงานในการดำเนินธุรกิจในแต่ละวัน

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะทำการสร้างเพจบน Facebook เพื่อโปรโมทร้าน ส่วนโปรโมชันส่งเสริมการขายสมาชิกของกลุ่มได้ตกลงกันว่าจะทดลองจำหน่ายสินค้าก่อน เพื่อ

แนวโน้มของสินค้าแล้วจะทำการออกโปรโมชันกระตุ้นการขายหากสินค้าขายไม่ดีเท่าควรในภายหลัง

ประสบการณ์ในการประกอบการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่าโดยพื้นฐานของสมาชิกในกลุ่มมีหลายคนที่เคยได้มาในครอบครัวที่ประกอบธุรกิจส่วนตัว จึงทำให้มีประสบการณ์จากการเรียนรู้จากธุรกิจของครอบครัว นำมาปรับใช้ในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง แต่การดำเนินธุรกิจ EP หมูทอดคนมสด ยังถือว่าเป็นสิ่งใหม่ที่สมาชิกในกลุ่มต้องเรียนรู้ร่วมกันตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.5 แสดงกิจการ EP หมูทอดคนมสด ที่ดำเนินงานกลุ่มนักศึกษา
ที่มา ผู้วิจัย

5. ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI)

ดำเนินกิจการจำหน่ายขนมหวานบัวลอย ในรูปแบบใหม่โดยจะมีการสอดใส่ธัญพืชที่มีคุณประโยชน์ในเนื้อบัวลอยพร้อมด้วยน้ำกะทิอบควันเทียน เช้าพื้นที่หน้าร้านจำหน่ายสินค้าบริเวณถนนท่าแพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ เปิดขายตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึง 17.00 น. ของทุกวัน มีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วนโดยมีสมาชิกในกลุ่มดังรายชื่อต่อไปนี้

- | | | | |
|---------------------|------------|------|----------|
| 1. นางสาว อริยา | พรมแย้ม | รหัส | 58124725 |
| 2. นางสาว วชิราภรณ์ | ถิ่นทัพไทย | รหัส | 58124747 |

รายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.13 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	บัวลอยสอดไส้ธัญพืช ธรรมดา	35 บาท	ต่อ 1 ถ้วย
2	บัวลอยสอดไส้ธัญพืช หวาน	45 บาท	ต่อ 1 ถ้วย

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกิจการบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) จะใช้การระดมทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นกิจการ จำนวน 4,000 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 8,000 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียน จำนวน 3,201 บาท ค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 6,019 บาท ค่าวัตถุดิบขาย จำนวน 1,290 บาท ค่าเช่า จำนวน 3,000 บาท เจ้าของสถานที่เช่าให้ชำระ ณ ต้นเดือนถัดไปงบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.14 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	691 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	6,019 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	1,290 บาท
รวม		8,000 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ ธุรกิจ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วนจัดการ จึงมีการแบ่งหน้าที่ในแต่ละวัน ไม่มีการจ้างลูกจ้างรายชั่วโมง แต่ทำหน้าที่ช่วยกันในการโดยมีหน้าที่หลักในการจัดการดังนี้

1. นางสาว อริยา พรมแย้ม ทำหน้าที่จัดเตรียมวัตถุดิบ ผลิตสินค้าและบรรจุ

2. นางสาว วชิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย ทำหน้าที่จัดซื้อวัตถุดิบ บริการส่งสินค้าและขายหน้าร้าน

หน้าที่เก็บร้านทำความสะอาดร้านและห้องเตรียมสินค้า ถือเป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนในกลุ่มต้องช่วยกัน

อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น เนื่องจากการแบ่งเช่าสื่อขายสินค้าร่วมกับกิจการอื่น (เป็นร้านญาติของนางสาว อริยา พรมแย้ม) จึงมีสถานที่จัดเก็บสินค้าสามารถเก็บอุปกรณ์ต่างๆ ไว้กับจุดขาย ลดภาระในการขนย้ายและเพิ่มความสะดวกในการจัดการเตรียมสินค้าในแต่ละวัน

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะทำการสร้างเพจบน Facebook ในชื่อ Eazi Lazi เพื่อประชาสัมพันธ์ร้าน ส่วนโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จะมีบริการส่งสินค้าในเขตตัวเมืองเชียงใหม่ หากมียอดสั่งซื้อครบ 200 บาท และนำสินค้าไปฝากขายตามร้านค้า ร้านอาหารต่าง ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้น

ประสบการณ์ในการประกอบการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า นางสาว อริยา พรมแย้ม มีประสบการณ์ในการขายอาหารคาวหวาน โดยช่วยกิจการร้านอาหารของทางบ้าน ส่วนนางสาว วชิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย มีประสบการณ์ช่วยกิจการค้าไม้ไผ่ของครอบครัว จึงมีโอกาสนำเอาประสบการณ์ที่ได้รับมาปรับใช้ในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในครั้งนี้



ภาพที่ 4.6 แสดงกิจการ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ที่ดำเนินงานกลุ่มนักศึกษาที่มา ผู้วิจัย

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

ดำเนินการจำหน่ายขนมครก ในรูปแบบใหม่โดยจะมีการใส่ไส้ธัญพืชที่มีคุณประโยชน์บนหน้าขนมครก และทำการสั่งทำแป้งขนมครกให้เป็นสูตรเฉพาะของทางร้าน โดยใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติทั้งหมด สถานที่ตั้งร้าน อยู่บริเวณสามแยกสันติธรรม จุดเดียวกับธุรกิจ Dr.Grill เปิดขายตั้งแต่เวลา 17.00 น. ถึง 21.00 น. ของทุกวัน โดยมีสมาชิกในกลุ่มโครงการธุรกิจดังนี้

- | | | | |
|------------------|-----------|------|----------|
| 1. นางสาว อวิศา | วงศ์เยาว์ | รหัส | 58124708 |
| 2. นางสาว วรวิดี | วรกุล | รหัส | 58124730 |
| 3. นางสาว อัญชนา | มahanursh | รหัส | 58124756 |

รายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.15 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการขนม ค.ร.ก

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	ขนมครกดอกอัญชัน	40 บาท	ต่อ 1 ถ้วย 8 ชิ้น
2	ขนมครกฟักทอง	40 บาท	ต่อ 1 ถ้วย 8 ชิ้น
3	ขนมครกหน้าคัสชี	40 บาท	ต่อ 1 ถ้วย 8 ชิ้น

ตารางที่ 4.15 (ต่อ)

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
4	ขนมครกหน้าข้าวโพด	40 บาท	ต่อ 1 ถ้วย 8 ชิ้น
5	ขนมครกมันม่วง	40 บาท	ต่อ 1 ถ้วย 8 ชิ้น

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกิจการขนม ค.ร.ก จะใช้การระดมทุนจากหุ้นส่วนในการเริ่มต้นกิจการ จำนวน 1,555 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 4,665 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียนจำนวน 1,745 บาท ค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 2,622 บาท ค่าวัตถุดิบขาย จำนวน 298 บาท ค่าเช่าที่เจ้าของสถานที่ให้ชำระ ณ ต้นเดือนถัดไป งบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.16 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการขนม ค.ร.ก

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	1,745 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	2,622 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	298 บาท
รวม		4,665 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ ธุรกิจ ขนม ค.ร.ก ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วนจัดการ จึงมีการแบ่งหน้าที่ในแต่ละวัน ไม่มีการจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ แต่ได้ทำหน้าที่ช่วยกันดำเนินกิจการ โดยมีหน้าที่หลักในการจัดการดังนี้

- นางสาว อวิศา วงศ์เยาว์ ทำหน้าที่จัดเตรียมวัตถุดิบ ผลิตสินค้า และขายสินค้า

2. นางสาว วรดี วรกุล ทำหน้าที่จัดซื้อวัตถุดิบ และขายหน้าร้าน

3. นางสาว อัญญา มหามุข ทำหน้าที่ผลิตสินค้าและขายหน้าร้าน ส่วนหน้าที่เก็บร้านทำความสะอาดร้าน และห้องเตรียมสินค้า ถือเป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนในกลุ่มต้องช่วยกัน

ในส่วนของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น จำหน่ายเก็บที่ห้องพักของ นางสาว อวิศา วงศ์เยาว์ ที่อยู่บริเวณใกล้จุดขาย เนื่องจากสถานที่เช่าร้านเป็นแบบเปิด ไม่มีที่จัดเก็บอุปกรณ์ จึงเป็นหน้าที่ของทุกคนที่ต้องช่วยกันขนย้ายอุปกรณ์ต่างๆ

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ ยังไม่มีโปรโมชั่นใดๆ เนื่องจากเป็นช่วงทดสอบตลาด และจะมีการวางแผนการจัดทำโปรโมชั่นหลังจากดำเนินธุรกิจไประยะหนึ่ง

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกทุกคนในกลุ่มยังไม่มีใครมีประสบการณ์ในธุรกิจอาหารและขนมมาก่อน แต่เลือกดำเนินธุรกิจเนื่องจากความชอบในขนมครก และมีความคิดว่า ขนมครก มีวิธีทำง่าย ไม่ซับซ้อน ซึ่งจะได้ติดตามผลการดำเนินงานอย่างใกล้ชิดต่อไป



ภาพที่ 47 แสดงกิจการ ขนม ค.ร.ก ที่ดำเนินงานกลุ่มนักศึกษา
ที่มา ผู้วิจัย

7. ธุรกิจ ดีห้อย ไม้กรอก พุงโต

ดำเนินกิจการจำหน่ายไม้กรอกทอด โดยทำการคัดไม้กรอกคุณภาพจาก ห้างสรรพสินค้า คัดค้นสูตรน้ำจิ้มที่มีความอร่อยเพื่อนำมาทอดขายให้กับลูกค้า โดยมีลักษณะการ ประกอบกิจการแบบหุ้นส่วน มีจำนวนสมาชิกในธุรกิจ ดังนี้

1. นายกฤษฎา จันดา รหัส 58124714

2. นายณรวิชญ์ ชิตะจะ รหัส 58124754

กิจการเช่าที่เพื่อตั้งร้านบริเวณตลาดแม่เจดีย์ อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ เนื่องจากมีคน เข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าที่ตลาดจำนวนมาก จำหน่ายตั้งแต่เวลา 16.00 น. จนถึง 19.00 น. ของทุกวัน ผลผลิตของทางร้านจะแสดงดังตารางด้านล่าง ดังนี้

ตารางที่ 4.17 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการดีห้อย ไม้กรอก พุงโต

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	ไม้กรอกกรมควัน	15	ต่อ 1 ไม้
2	ไม้กรอกชีส	15	ต่อ 1 ไม้
3	ไม้กรอกคอกเทล	15	ต่อ 1 ไม้
4	ไม้กรอกอีสานทอด	15	ต่อ 1 ไม้
5	ไก่จ้อทอด	15	ต่อ 1 ไม้

ด้านการลงทุน

ด้านการลงทุนกิจการดีห้อย ไม้กรอก พุงโต จะใช้การระดมทุนจากหุ้นส่วนในการ เริ่มต้นกิจการ จำนวน 1,000 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 2,000 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียน จำนวน 534 บาท ค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 966 บาท ค่าวัตถุดิบขาย จำนวน 500 บาท ค่าเช่าที่เจ้าของสถานที่ให้ชำระ ณ ต้นเดือนถัดไป งบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดัง ตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.18 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการกิจการตีห้อย ไข่กรอก พุงโต

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	534 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	966 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	500 บาท
	รวม	2,000 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ด้านการจัดการ ธุรกิจ ตีห้อย ไข่กรอก พุงโต ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วนจัดการ และเป็นกิจการขนาดเล็กมาก จึงไม่มีการจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ แต่ได้ทำหน้าที่ช่วยกันดำเนินกิจการ โดยทำทุกอย่างร่วมกันทั้งหมด ตั้งแต่ จัดซื้อ จัดเตรียมสินค้า ผลิตสินค้า ไปจนถึงการเก็บทำความสะอาดร้านและอุปกรณ์

ในส่วนของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น ทำนย้ายเก็บที่บ้านของ นาย กฤษฎา จันตา ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากตลาดแม่เจดีย์มากนัก

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ ยังไม่มีโปรโมชั่นใดๆ เนื่องจากเป็นช่วงทดสอบตลาด และจะมีการวางแผนการจัดทำโปรโมชั่นหลังจากดำเนินธุรกิจไประยะหนึ่ง

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกทุกคนในกลุ่มยังไม่มีใครมีประสบการณ์ในธุรกิจอาหารมาก่อน แต่เลือกดำเนินธุรกิจเนื่องจากความง่ายและสะดวกลงทุนน้อยเนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณ



ภาพที่ 4.8 แสดงกิจการ ดีใจ ใส้กรอก พุงโต ที่ดำเนินงานกลุ่มนักศึกษา
ที่มา ผู้วิจัย

หมวดที่ 3 หมวดธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

ดำเนินการจำหน่ายเครื่องประดับด้วยวัสดุ Handmade ด้วยการคิดรูปแบบ และทำการผลิตด้วยตนเองให้มีเอกลักษณ์เฉพาะที่แตกต่างโดยวัสดุแต่ละคู่ที่ผลิตได้จะรูปแบบที่มีความคล้ายคลึงกันแต่ไม่ซ้ำแบบ สามารถใส่ได้ในทุกโอกาส ผลิตจากวัสดุที่มีคุณภาพ และเน้นจำหน่ายในรูปแบบออนไลน์ผ่านช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram ตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีสมาชิกในกลุ่มดังต่อไปนี้

- | | | |
|-------------------|---------|---------------|
| 1. นางสาวสุทธิดา | ไกลถิ่น | รหัส 58124710 |
| 2. นางสาวฉัตรดา | นาควรี | รหัส 58124744 |
| 3. นางสาว จุฑามาส | ใจหลัก | รหัส 58124748 |

รายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจะแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.19 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการ Jarid Handmade Jewelry

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	ตุ้มดอกไม้วาดลายต่างๆ		100 บาท	ต่อ 1 คู่
2	ตุ้มดอกไม้วาดลายต่างๆ	90 บาท		ต่อ 50 ชิ้น

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
3	ตุ้มดอกไม้ลวดลายต่างๆ	80 บาท		ต่อ 100 ชิ้นขึ้นไป
4	ตุ้มดอกไม้ลวดลายต่างๆ	80 บาท		ต่อ 100 ชิ้นขึ้นไป



ภาพที่ 4.9 ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์ของ Jarid Handmade Jewelry

ที่มา Facebook fanpage Jarid 19 กรกฎาคม 2561

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกิจการ Jarid Handmade Jewelry จะใช้การระดมทุนจากหุ้นส่วนในการเริ่มต้นกิจการ จำนวน 500 บาท ต่อคน รวมเป็นเงิน 1,500 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียน จำนวน 604 บาท ค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 451 บาท ค่าวัตถุดิบขาย จำนวน 445 บาท เนื่องจากเป็นการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ ใช้ห้องพักของ นางสาว ฉัตรรดา นาคฤทธิ์ เป็นสถานที่ผลิตและเก็บสต็อกสินค้า จึงจะขอปันส่วนค่าห้องพัก ค่าน้ำ ค่าไฟเข้าในค่าใช้จ่ายในเดือนถัดไป งบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.20 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ Jarid Handmade Jewelry

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	604 บาท
2	ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย	451 บาท
3	ค่าวัตถุดิบขาย	445 บาท
รวม		1,500 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ กิจการ Jarid Handmade Jewelry มีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบหุ้นส่วน และเป็นกิจการขนาดเล็ก จึงมีการแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น ช่วยดำเนินการผลิต จัดเก็บ สิ่งอุปกรณ์
2. นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ ดำเนินการเกี่ยวกับการจัดซื้อวัตถุดิบ ทำการผลิต และขายออนไลน์ผ่านช่องทาง Instrgram
3. นางสาว จุฑามาส ใจหลัก ช่วยดำเนินการผลิตสินค้า และขายออนไลน์ผ่านช่องทาง Facebook Fanpage

ในส่วนของอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินกิจการนั้น ทำขนย้ายเก็บที่ห้องพักของ นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เพื่อความสะดวกในการจัดการ

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะจัดรายการกระตุ้นยอดขายปลีก โดยกำหนดราคา คู่ละ 99 บาท ในช่วงเดือนแรกที่ดำเนินการ

ประสบการณ์ในการประกอบการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกในกลุ่ม มีนางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เคยจำหน่ายสินค้าในรูปแบบออนไลน์มาก่อน จึงมีความได้เปรียบในการจัดการขาย และเป็นสิ่งที่สมาชิกในกลุ่มอีก 2 คน ต้องเรียนรู้ร่วมกันในการดำเนินธุรกิจตลอดภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.10 ภาพถ่ายวัสดุ อุปกรณ์การผลิตในธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ที่มา ผู้วิจัย

2. ธุรกิจ ตัวแทนจำหน่าย ตุ๊กตาบักไซค์ มาตรฐาน มอก.

ดำเนินกิจการจำหน่ายตุ๊กตาขนาดใหญ่ ไปจนถึงขนาดเล็ก ที่ได้รับมาตรฐาน มอก. ผ่านช่องทางออนไลน์ ในราคาที่ถูกลงกว่าที่ขายตามท้องตลาดทั่วไป และมีบริการส่งสินค้าถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีคุณภาพในราคาถูก การจำหน่ายเน้นใช้ช่องทาง Facebook Fanpage เป็นหลัก ตลอด 24 ชม โดยมีสมาชิกในกลุ่มดังต่อไปนี้

1. นางสาววิภารัตน์ วันนอก รหัส 58124701
2. นางสาววิไลวรรณ ขันยา รหัส 58124706
3. นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ รหัส 58124732

รายการสินค้าที่จำหน่าย เช่น ตุ๊กตาหมี ตุ๊กตากระต่าย และตุ๊กตาสุนัข ในมีราคาจำหน่ายในแต่ละขนาดแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.21 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการ ตุ๊กตาบักไซค์ มาตรฐาน มอก.

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	ตุ๊กตาขนาด 1 m ขนนุ่ม	-	790 บาท	ต่อ 1 ตัว
2	ตุ๊กตาขนาด 1.1 m ขนนุ่ม	-	690 บาท	ต่อ 1 ตัว
3	ตุ๊กตาขนาด 1.2 m ขนนุ่ม	-	990 บาท	ต่อ 1 ตัว
4	ตุ๊กตาขนาด 1.5 m ขนนุ่ม	-	1,350 บาท	ต่อ 1 ตัว

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
5	ตุ๊กตาขนาด 1.7 m ขนธรรมดา	-	1,290 บาท	ต่อ 1 ตัว
6	ตุ๊กตาขนาด 2.0 m ขนนุ่ม	-	1,550 บาท	ต่อ 1 ตัว



ภาพที่ 4.11 ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์ของ กิจการ ตุ๊กตาบิ๊กไซส์ มาตรฐาน มอก.
ที่มา ผู้วิจัย

ด้านการลงทุน

การลงทุนในกิจการ ตุ๊กตาบิ๊กไซส์ มาตรฐาน มอก. เนื่องจากการขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์ เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าจะทำการติดต่อไปยังโรงงานผลิตตุ๊กตา ที่อยู่จังหวัดราชบุรี และ จ.นครนายก เพื่อส่งรายการสั่งซื้อและแจ้งโรงงานส่งสินค้าตรงถึงลูกค้าเป้าหมายทันที จึงไม่มีการลงทุนในกิจการมากนัก แต่ได้เก็บเงินเพื่อเป็นเงินทุนสำรองและใช้ในการดำเนินการตลาดออนไลน์ โดยเก็บเงินจากหุ้นส่วนคนละ 500 บาท รวม 1,500 บาท เพื่อใช้ในการดำเนินงานส่วนกลาง ในส่วนของค่าเช่าสถานที่ดำเนินงานใช้บ้านของ นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ เป็นสถานที่ดำเนินงาน และจะได้ปันส่วนค่าเช่าที่ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าดำเนินงานเข้าในรายจ่าย ณ สิ้นเดือนถัดไป

งบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.22 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ ตึกตาบิ๊กไซค์ มาตรฐาน มอก.

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	1,500 บาท
รวม		1,500 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ กิจการ ตึกตาบิ๊กไซค์ มาตรฐาน มอก. มีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบหุ้นส่วน และเป็นกิจการขนาดเล็ก จึงมีการแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. นางสาววิภารัตน์ วันนอก รับคำสั่งซื้อจาก Facebook Fanpage แฝดสินค้า ดำเนินการด้านการตลาดออนไลน์
2. นางสาววิไลวรรณ ขันยา รับคำสั่งซื้อจาก Facebook Fanpage แฝดสินค้า ดำเนินการด้านการตลาดออนไลน์
3. นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ ดำเนินการด้านการเงิน และรายการโอนชำระค่า สินค้า ดำเนินการจัดส่งสินค้าในบางครั้งหากต้องมีการส่งสินค้ามาพักที่บ้านของ นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ และทำหน้าที่เป็นหัวหน้ากลุ่มในการส่งการทั่วไป

ในส่วนของสินค้าที่ต้องนำมาพักระหว่างการจัดส่งถึงลูกค้า จะใช้บ้านของนางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ เป็นสถานที่จัดเก็บเพื่อลดต้นทุนและง่ายต่อการบริหารจัดการ

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะจัดรายการกระตุ้นยอดขายโดยฟรีค่าส่ง EMS เมื่อสั่งซื้อตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไป และมีบริการนำรับสินค้าสำหรับลูกค้าที่อยู่ในตัวเมืองเชียงใหม่ และมีสะดวกที่จะให้ส่งสินค้าไปยังที่พัก

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกในกลุ่ม มีนางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ เคยจำหน่ายสินค้าตุ๊กตาในรูปแบบออนไลน์มาก่อน จึงมีความได้เปรียบในการจัดการขาย และเป็นสิ่งที่สมาชิกในกลุ่มอีก 2 คน ต้องเรียนรู้ร่วมกันในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า ตลอดภาคการศึกษา

3. ธุรกิจ ตัวแทนจำหน่าย รองเท้า Out let Online

ดำเนินกิจการจำหน่ายรองเท้า Outlet ยี่ห้อดัง ที่มีความคงทนเหมือนรองเท้าที่ผ่านมาตรฐาน แต่มีราคาถูกกว่า อาทิ Converse Wans และสินค้ารองเท้ามือสองแบรนด์ต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ ในราคาที่ถูกลง และมีบริการส่งสินค้าถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าในราคาถูก การจำหน่ายเน้นใช้ช่องทาง Facebook Fanpage เป็นหลัก ตลอด 24 ชม โดยมีสมาชิกในกลุ่มดังต่อไปนี้

1. นางสาวชมพูนุช ผาตา รหัส 58124717
2. นางสาวรชนิชา บันปัด รหัส 58124731

รายการสินค้าที่จำหน่าย เช่น รองเท้า Converse และรองเท้า Wans มีราคาจำหน่ายในแต่ละยี่ห้อแสดงในตารางด้านล่างดังนี้

ตารางที่ 4.23 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการจำหน่ายรองเท้า Out let Online

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	รองเท้า Converse คละรุ่น	1,180 – 1,480 บาท	ต่อ 1 คู่
2	รองเท้า Vans คละรุ่น	1,380 บาท ขึ้นไป	ต่อ 1 คู่
3	รองเท้ามือสองแบรนด์อื่น	590 – 1,280 บาท	ต่อ 1 คู่



ภาพที่ 4.12 ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์รองเท้า Out let Online

ที่มา Facebook Fanpage จำหน่ายรองเท้า Converse ราคาถูก 19 กรกฎาคม 2561

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนในกิจการจำหน่ายรองเท้า Out let Online เนื่องจากเป็นการขายในรูปแบบออนไลน์ จะทำการสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายสินค้า OutLet จากโรงงานผู้ผลิต และในส่วนของสินค้ามือสองจะสั่งซื้อจากตลาดโรงเกลือด้านชายแดนกัมพูชา นำมาสต็อกและจัดส่งให้ลูกค้าทางไปรษณีย์ และบริการส่งในตัวเมืองเชียงใหม่ จึงมีการลงทุนในกิจการไม่มากนัก โดยระดมเงินทุนจากหุ้นส่วน คนละ 2,000 บาท รวม 4,000 บาท เพื่อเป็นเงินสดในการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ แต่ในเบื้องต้นยังไม่มีการสต็อกสินค้า จะรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าและสั่งซื้อไปยังต้นทางจำหน่ายสินค้าอีกต่อหนึ่ง

การจัดการคลังสินค้าจะใช้บ้านของนางสาว รชนิชา ปันปืด เป็นสถานที่จัดเก็บสินค้าเพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการ และจะได้ปันส่วนค่าเช่าที่ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าดำเนินงานเช่าในรายจ่าย ณ สิ้นเดือนถัดไป งบประมาณลงทุนของกิจการจะได้แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.24 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ จำหน่ายรองเท้า Out let Online

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	4,000 บาท
	รวม	4,000 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ จำหน่ายรองเท้า Out let Online มีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบหุ้นส่วน และเป็นกิจการขนาดเล็ก จึงมีการแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. นางสาวชมพูนุช ผาตา รับคำสั่งซื้อจาก Facebook Fanpage แพลตฟอร์ม คำณินการด้านการตลาดออนไลน์

2. นางสาวรชนิชา ปันปืด ดำเนินการด้านการเงิน และรายการโอนชำระค่า สินค้า คำณินการจัดส่งสินค้าในบางครั้งหากต้องมีการส่งสินค้ามาพักที่บ้านของ นางสาวรชนิชา ปันปืด และทำหน้าที่เป็นหัวหน้ากลุ่มในการสั่งการทั่วไป

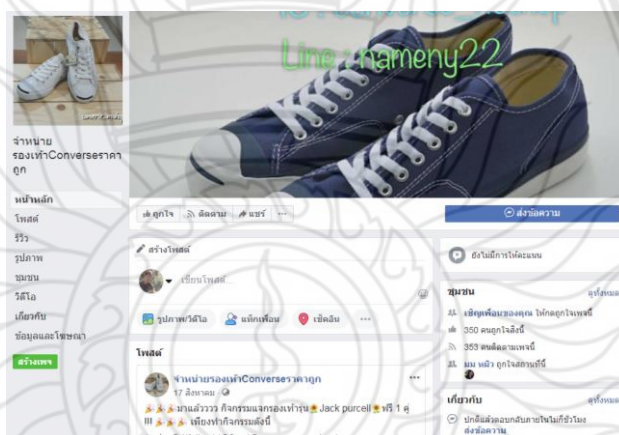
ในส่วนของสินค้าที่ต้องนำมาพักระหว่างการจัดส่งถึงลูกค้า จะใช้บ้านของนางสาว รชนิชา ปันปืด เป็นสถานที่จัดเก็บเพื่อลดต้นทุนและง่ายต่อการบริหารจัดการ

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะจัดรายการกระตุ้นยอดขายโดยโปรโมทผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ฟรีค่าส่ง EMS เมื่อสั่งซื้อรองเท้าตั้งแต่ 2 คู่ ขึ้นไป มีรายการลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ และมีบริการนัดรับสินค้าสำหรับลูกค้าที่อยู่ในตัวเมืองเชียงใหม่

ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกในกลุ่ม มีนางสาว รชนิชา ปันนืด เคยจำหน่ายสินค้าในรูปแบบออนไลน์มาก่อน จึงมีความได้เปรียบในการจัดการขาย และเป็นสิ่งที่นางสาวชมพูช ผาตา ต้องเรียนรู้ในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าตลอดภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.13 ภาพถ่ายหน้า Facebook Fanpage ของกิจการ จำหน่ายรองเท้า Out let Online ที่มา Facebook Fanpage จำหน่ายรองเท้า Converse ราคาถูก 19 กรกฎาคม 2561

4. ธุรกิจ ตัวแทนจำหน่าย เสื้อผ้า Cokyqler

ดำเนินกิจการจำหน่ายเสื้อยืดแฟชั่นแนวสตรีท สินค้าแต่ละตัวทางร้านจะคัดเป็นพิเศษสั่งตรงจากโรงงานในประเทศจีนผ่านระบบ Shipping ของ Application Taobao เพียงแบบละ 1 ตัวเท่านั้น เพื่อให้สินค้ามีความเฉพาะ ไม่ซ้ำกับร้านอื่น โดยจะเน้นขายผ่านช่องทางออนไลน์บน Instragram เท่านั้น ในชื่อ COKYQLER ขายตลอด 24 ชั่วโมง ดำเนินธุรกิจในลักษณะเจ้าของคนเดียว คือ นายวีระลักษณ์ ไกร่ม่วง รหัสนักศึกษา 58124705

สินค้าที่มีในกิจการจะได้แสดงดังตารางนี้

ตารางที่ 4.25 แสดงรายการสินค้าที่จำหน่ายในกิจการ Cokyqler

ที่	รายการสินค้า	ราคาขายปลีก	หมายเหตุ
1	เสื้อแฟชั่นแนวสตรีท คละแบบ	300 - 500 บาท	ต่อ 1 ตัว ทุกแบบ



ภาพที่ 4.14 ภาพถ่ายตัวอย่างผลิตภัณฑ์เสื้อแนวสตรีท ในร้าน Cokyqler

ที่มา Page Instagram Cokyqler 19 กรกฎาคม 2561

ด้านการลงทุน

ในส่วนของการลงทุนกิจการ กิจการ Cokyqler เนื่องจากการขายในรูปแบบออนไลน์ จะทำการนำเข้าสินค้าจาก เว็บ 1688 และ Application Taobao ผ่านช่องทาง Shipping จึงต้องใช้งบลงทุนเพื่อสั่งสินค้านำมาสต็อกเพื่อรอขาย โดยเงินทุนเริ่มแรกที่ใช้ในกิจการ จำนวน 10,000 บาท ค่าสินค้าขายจำนวน 7,410 บาท ค่าขนส่ง 600 บาท ส่วนที่เหลือเป็นเงินสดเพื่อใช้ในกิจการ จำนวน 2,590 บาท สถานที่ใช้ห้องพักของนายวีระลักษณ์ ไกรม่วง ซึ่งจะได้ปันส่วนค่าไฟ ค่าน้ำ และค่าเช่าสถานที่เข้าสู่รายการค่าใช้จ่าย ณ สิ้นเดือน รายละเอียดเงินลงทุนดังแสดงในตารางต่อไป

ตารางที่ 4.26 แสดงรายการค่าใช้จ่ายเงินลงทุนในกิจการ Cokyqler

ที่	รายการ	เงินลงทุน
1	เงินสดหมุนเวียนรายวัน	2,590 บาท
2	ค่าสินค้าขาย	7,410 บาท
3	ค่าขนส่งสินค้า	600 บาท
รวม		10,000 บาท

ด้านการบริหารและบุคลากร

ในส่วนของการจัดการ กิจการ Cokyqler มีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของคนเดียว และเป็นกิจการขนาดเล็ก เจ้าของกิจการจึงทำหน้าที่ในทุกกระบวนการ ตั้งแต่จัดซื้อสินค้า จัดการสต็อก ดำเนินการด้านการตลาดจนถึงการจัดทำบัญชีรายวัน และใช้ห้องพักของ นายวีระลักษณ์ ไคร้ม่วง เป็นสถานที่จัดเก็บสินค้าและดำเนินธุรกิจ เพื่อลดต้นทุนและง่ายต่อการจัดการ

ด้านการส่งเสริมการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการ จะจัดรายการกระตุ้นยอดขายโดยโปรโมทผ่านสื่อสังคมออนไลน์ Instagram ฟรีค่าบริการส่งสินค้า และจัดกิจกรรมเกมทายรางวัลรับสินค้าฟรี และส่วนลดซื้อสินค้า

ประสบการณ์ในการประกอบกิจการที่ผ่านมา

ด้านประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจที่ผ่านมา พบว่า นายวีระลักษณ์ ไคร้ม่วง ยังไม่มีประสบการณ์ในการขายสินค้าประเภทเครื่องแต่งกายออนไลน์มาก่อน จึงเป็นเรื่องที่ต้องเรียนรู้ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา



ภาพที่ 4.15 ภาพหน้าจอ Page Instagram ของกิจการ Cokyqler

ที่มา Page Instagram ของกิจการ Cokyqler 19 กรกฎาคม 2561

ส่วนที่ 2 ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน กรกฎาคม

จากการลงพื้นที่ตรวจสอบสังเกตการณ์ดำเนินงานโครงการธุรกิจ พร้อมกับการรับฟังการรายงานผลการดำเนินงานรายอาทิตย์ในช่วงเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2561 ซึ่งได้วิเคราะห์แยกตามปัจจัยที่ส่งผลต่อโอกาสในการสร้างธุรกิจและแนวทางการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา ซึ่งมีองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้ ความสำเร็จด้านการจัดการ ด้านการตลาดและการขาย ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน และความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ผลการศึกษาในแต่ละหมวดธุรกิจจะมีรายละเอียดในแต่ละกลุ่มโครงการธุรกิจ ดังต่อไปนี้

หมวดที่ 1 หมวดธุรกิจแฟรนไชส์

1. ธุรกิจ ต.เนื้อย่าง



ภาพที่ 4.16 แสดงกิจการ ต. เนื้อย่างของนายพนารักษ์ มะโน บริเวณ ลานกิจกรรม Think Park
ที่มา ผู้วิจัย

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในเดือนกรกฎาคมจากการสังเกตและสัมภาษณ์ นักศึกษานายพนารักษ์ มะโน เจ้าของกิจการ พบว่าในเดือนนี้เป็นเดือนแรกที่เริ่มดำเนินธุรกิจ มียอดขายที่ค่อนข้างทรงตัว และน้อยในบางวันเนื่องจากยังอยู่ในช่วงฤดูฝน กอปรกับสถานที่ตั้งร้าน เป็นลานเปิดโล่ง ส่งผลให้มีคนมาเดินเลือกซื้อสินค้าบางตา และยังเป็นช่วงโลว์ซีซั่นของจังหวัดเชียงใหม่ จึงถือเป็นเดือนแห่งการเริ่มต้นและเรียนรู้การบริหารจัดการภายในร้าน

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ นายพนารักษ์ มะโน ได้ว่าจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ จำนวน 2 คน เพื่อให้มาช่วยงานภายในร้าน และป้องกันปัญหาผลิตสินค้าไม่ทันหากกรณีลูกค้าเข้าร้านจำนวนมาก ในส่วนหน้าที่ของการควบคุมและบริการงานร้าน นายพนารักษ์ มะโน ใช้แอปพลิเคชันไลน์ ในการประสานงานทั้งด้านการส่งสินค้าเข้าร้าน การตรวจเช็คสินค้าในสต็อกจากพนักงานหน้าร้าน หรือแม้แต่การติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานในร้าน ในส่วนของการขนย้ายอุปกรณ์และวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เนื่องจากนายพนารักษ์ มะโน มีรถยนต์ส่วนตัว จึงทำให้มีความสะดวกในการขนย้ายวัตถุดิบ จากห้องพักไปยังจุดขาย ณ ลาน Think Park ซึ่งโดยสรุปในด้านบริหารจัดการ นายพนารักษ์ มะโน มีการบริหารจัดการร้านที่ดี และไม่พบปัญหาหรืออุปสรรคใดในช่วงแรกของการดำเนินกิจการ

1.3 การตลาดและการขาย

ในด้านของการตลาด ส่วนของผลิตภัณฑ์ ยังคงมีจำนวนผลิตภัณฑ์ที่วางขายเท่าเดิม ได้แก่ เนื้อหมัก เนื้อหมักพริกไทดำ เนื้อไก่หมัก เนื้อหมูหมัก ไส้หมูย่าง พริกยัดไส้ สันคอหมูหมัก โดยจำหน่ายที่ ไม้ละ 10 บาท ทุกรายการ พร้อมข้าวเหนียว ถูกละ 10 บาท ด้านการจำหน่าย ยังจำหน่ายที่ลานกิจกรรม Think Park ในวัน พุธ พฤหัสบดี ศุกร์ เวลา 17.00 – 22.00 น. ในส่วนของการส่งเสริมการขายในช่วงเดือนที่ผ่านมา ได้ใช้โปรโมชั่น ซื้อ 10 ไม้ แถมฟรี 1 ไม้ ซึ่งได้รับผลตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี โดยส่วนใหญ่จะซื้อจำนวน 10 ไม้ขึ้นไป เพื่อให้ได้สินค้าแถมอีก 1 ไม้ เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายให้มากขึ้น และจากการทำบริการส่งหาลังซื้อครบ 20 ไม้ขึ้นไป โดยคิดค่าขนส่ง 20 บาท ต่อรอบ แต่ยังไม่มียอดลูกค้าสนใจใช้บริการในเดือนที่ผ่านมา แต่ก็ยังคงการบริการไว้เพื่อรองรับลูกค้าที่อาจจะใช้บริการในเดือนถัดไป

1.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ ด.เนื่ออย่าง มีรายได้จากการขาย 21,100 บาท หักต้นทุนขาย 12,580 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 3,800 บาท เป็นกำไรสุทธิ เท่ากับ 4,720 บาท เมื่อเทียบกับยอดขาย คิดเป็นผลกำไรเท่ากับ 22.36 เปอร์เซ็นต์ ในช่วงเดือนแรกของการดำเนินงาน เป็นช่วงที่นักศึกษาต้องเรียนรู้ด้านการจัดซื้อ การบริหารจัดการภายในร้าน และการจัดการเงินทุน การที่กิจการสามารถดำเนินการให้มีผลกำไรได้ ถือว่านักศึกษามีความสามารถในการบริหารงานในระดับที่ดี

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา คือ ความเสี่ยงที่จะขายสินค้าไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เนื่องจากฝนตก ซึ่งเป็นปัญหาในการประกอบการที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ จึงใช้บริการส่งสินค้าหากมีปริมาณการสั่งซื้อครบ 20 ไม้ พร้อมคิดค่าบริการส่งจำนวน 20 บาท ต่อครั้ง แต่ก็ไม่ได้ช่วยให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้นมากนัก ในส่วนความเสี่ยงด้านการผลิตสินค้าไม่ทันกับความต้องการในบางช่วงเวลาที่นักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวเป็นกลุ่มใหญ่ จึงได้จ้างพนักงานเพื่อมาช่วยงานในร้านจำนวน 2 คน เพื่อให้ผลิตสินค้าทันกับความต้องการ และเพื่อป้องกันปัญหาการเตรียมร้านไม่ทันหากนายพนารักษ์ มะโน ดิตรีชน หรือสอบในช่วงเวลาที่ต้องจัดเตรียมหรือเปิดร้าน

หมวดที่ 2 หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

1. ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา นับแต่ร้านเปิดทำการในวันที่ 19 กรกฎาคม 2561 จนถึง ณ สิ้นเดือน กรกฎาคม ยอดจำหน่ายสินค้ายังไม่ดีนัก โดยส่วนใหญ่ลูกค้าที่เข้ามาซื้อ จะมาจากกลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จักเท่านั้น เนื่องจากทำเลที่เลือกในการเริ่มต้นกิจการ เป็นพื้นที่ที่มีระดับต่ำกว่าพื้นถนน ประสบปัญหาไม่มีที่จอดรถให้กับลูกค้า อีกทั้งตั้งอยู่บริเวณกลางสามแยกมีรถสัญจรมากเกิดฝุ่นควันลอยเข้าร้าน ลูกค้าที่วางขาย ทำให้สมาชิกในกลุ่มพิจารณาหาทำเลใหม่โดยพิจารณาทางเลือกสองทำเล คือ บริเวณหน้าร้านเสาวนา บริเวณหลังมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และ อีกสถานที่หนึ่ง คือบริเวณหน้าร้านของชำของครอบครัว นายนราพงษ์ สุวรรณตระกูล ซึ่งจะพิจารณาย้ายทำเลในเดือนถัดไป

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนแรก พบว่าสมาชิกในกลุ่มมีการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินการต่าง ๆ ตามตารางหน้าที่ ที่ได้จัดไว้ แต่หน้าที่ในการบันทึกบัญชีและจัดซื้อสินค้า ยังคงเป็นของนายนราพงษ์ สุวรรณตระกูล ทำหน้าที่หลักเพื่อให้ง่ายต่อการรวบรวมรายการ ส่วนของการประสานงานกันในกลุ่ม พบความขัดแย้งในเรื่องการบริหารจัดการตารางการปฏิบัติงานบ้าง แต่สามารถพูดคุยและปรับความเข้าใจกันในที่สุด

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์วางจำหน่าย ได้แก่ เนื้อหมูย่าง เนื้อหมูสามชั้นย่าง เนื้อสันคออย่าง ไส้หวาน แป้งนม คางหมู ถิ่นหมู และไส้สุดย่าง พร้อมน้ำจิ้ม 3 รส ได้แก่ น้ำจิ้มสามรส น้ำจิ้มแจ่วแซบ และน้ำจิ้มแจ่วมะขาม โดยมีสินค้าขายดี คือ รายการเนื้อหมูย่าง และเนื้อสามชั้นย่าง ส่วนสินค้าอื่น ขายได้ในระดับคงที่ ส่วนของราคายังคงราคาขายที่ จีดละ 35 บาท ทุกรายการ ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ใช้ช่องทางขายหน้าร้านเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ด้านการส่งเสริมการขายเดือน กรกฎาคม ที่ผ่านมา ได้จัดโปรโมชั่น ซื้อ 3 จีดขึ้นไป ลดราคาทันที 20 บาท แต่ก็ไม่ได้ยอดขายเข้ามาเท่าที่ควร เนื่องจากมีปัญหาด้านทำเลที่ไม่เอื้อต่อการขายสินค้า

1.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด มีรายได้จากการขาย 6,800 บาท หักต้นทุนขาย 6,949 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 2,500 บาท ขาดทุนสุทธิ เท่ากับ 2,649 บาท การที่กิจการติดลบเกิดจากปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งไม่

เมื่ออำนวยต่อการขาย อีกทั้งเป็นช่วงเริ่มต้นกิจการจำนวนลูกค้าน้อย ประสบปัญหาสินค้าเน่าเสีย เนื่องจากขายไม่ได้ในช่วงแรก ซึ่งทางกลุ่มธุรกิจจะได้วางแผนหาทำเลในการดำเนินธุรกิจใหม่ พร้อมกับระดมทุนเพิ่มเพื่อให้มีงบประมาณในการจัดซื้อวัตถุดิบเข้ามาขายในกิจการต่อไป

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา คือ ความเสี่ยงที่จะขายสินค้าไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เนื่องจากฝนตก และประสบปัญหาด้านทำเลที่ไม่เอื้อต่อการขาย จึงมีบริการบริการส่งสินค้าในบริเวณใกล้เคียงแต่ก็ไม่ได้ช่วยให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้นมากนักเนื่องจากทางร้านยังไม่เป็นที่รู้จัก ในส่วนความเสี่ยงดังกล่าวทางสมาชิกในกลุ่มจะได้วางแผนย้ายทำเลที่ตั้งร้านไปอยู่ในจุดที่เหมาะสมและเอื้อต่อการขายสินค้าต่อไป ซึ่งจะดำเนินการในเดือน สิงหาคม 2561

2. ธุรกิจ Chicken Q

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือน กรกฎาคมที่ผ่านมา อยู่ในช่วงของการหาทำเลที่ตั้งร้าน และการค้นหาสูตรและทดลองผลิตสินค้า โดยสรุปได้ที่ตั้งจุดขาย บริเวณตลาดเจดีย์ ติดกับ โรงเรียน โกวิทยัธราช ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ. เชียงใหม่ โดยได้ตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่จำนวน 1 ล็อก หาดพื้นที่เช่าหน้าร้านและค่าใช้จ่ายร่วมกับกลุ่ม มั่นเกรียว ซึ่งสามารถเข้าพื้นที่เพื่อจัดร้านได้ตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม และเริ่มเปิดขาย ในวันที่ 1 สิงหาคม 2561

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนแรก พบว่าอยู่ในระหว่างเริ่มต้นกิจการ ซึ่งจากการประกอบธุรกิจเพียงคนเดียว ทำให้ใช้เวลาในการเตรียมความพร้อมธุรกิจมากกว่ากลุ่มอื่น สาเหตุที่นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ ตัดสินใจเลือกทำเลบริเวณตลาดเจดีย์ เนื่องจากเป็นหน้าร้านที่มีรั้วลูกกรงเหล็กและประตูปิดรอบด้าน ง่ายต่อการจัดเก็บอุปกรณ์การขายและการผลิตสินค้า รวมไปถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางอย่าง อีกทั้งยังตั้งอยู่ใกล้โรงเรียนประถมศึกษา มีโอกาสขายสินค้าให้กับนักเรียน และผู้ปกครองที่มาจอดรถหลาน รวมไปถึงผู้ที่มาจับจ่ายซื้อสินค้าในบริเวณตลาดเจดีย์อีกด้วย

2.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ จะมีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม ได้แก่ ไก่ป้อปราด ซอสบาบิคว เฟรนฟรายส์ และกำลังหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเติมให้ร้านมีสินค้าเพิ่มมากขึ้น คือ ชีสบอล ไก่ไม่มีกระดูก และเบอร์เกอร์ไก่ ซึ่งจะมีการกำหนดราคาไก่ป้อขนาดแก้วกระดาศ 19 บาท แก้วกระดาศใหญ่ 35 บาท ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายใช้ช่องทางหน้าร้านเพียงอย่าง

เดียว ไม่มีบริการส่ง ด้านการส่งเสริมการขายได้วางแผนทำใบปลิวส่วนลด จำนวน 15 % หากนำใบปลิวมาแลกซื้อไก่ป๋อบ ไซค์ใหญ่

2.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ Chicken Q ยังไม่มีรายได้จากการขาย แต่มีรายจ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ดังต่อไปนี้ ค่าสัญญาเช่าที่ 4,000 บาท ค่าวัตถุดิบขาย 580 บาท ค่าอุปกรณ์ในการขาย (โต๊ะขายของ, เตาแก๊ส, ถังแก๊ส, โต๊ะวางของ) 4,770 บาท ค่าวัสดุทั่วไป (ถ้วยกระดาษ) 165 บาท ค่าวัตถุดิบทั่วไป (ชีส) 460 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 9,975 บาท จึงเป็นปัญหาสำคัญที่ นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ จะต้องเร่งดำเนินการให้กิจการมีรายได้จากการขายโดยเร็วที่สุด

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา ยังไม่พบปัญหาในการดำเนินธุรกิจเพราะยังไม่ได้เปิดกิจการ แต่มีความเสี่ยงเดียวในเรื่องของเงินลงทุนที่เสียไปจำนวนมาก แต่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้เข้ามาในกิจการ แต่คาดว่าปัญหานี้จะคลี่คลายลงหลังจากเริ่มเปิดกิจการในเดือน สิงหาคม 2561

3. ธุรกิจ มิสเตอร์เกลียว

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา อยู่ในช่วงของการหาทำเลที่ตั้งร้านเช่นเดียวกับธุรกิจ Chicken Q ของนาย นครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ และอยู่ในระหว่างการค้าหาและพัฒนาสูตรการทอดมันเกลียวให้กรอบได้นานและรสชาติอร่อย โดยสรุปได้ที่ตั้งจุดขาย บริเวณตลาดเจดีย์ ติดกับโรงเรียนโกวิทยธำรง ต. ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โดยได้ตกลงทำสัญญาขอเช่าพื้นที่จำนวน 1 ล้อค หาดพื้นที่เช่าหน้าร้านและค่าใช้จ่าयर่วมกับธุรกิจ Chicken Q ซึ่งสามารถเข้าพื้นที่เพื่อจัดร้านได้ตั้งแต่วันที่ 31 กรกฎาคม และเริ่มเปิดขายในวันที่ 1 สิงหาคม 2561

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนแรก พบว่าอยู่ในระหว่างเริ่มต้นกิจการ และยังไม่มึประสพการณ์ในธุรกิจขายสินค้าประเภทนี้ จึงทำให้ใช้เวลาในการค้นหาสูตรสินค้าวิธีการที่เหมาะสมในการผลิต และการจัดการวัตถุดิบค่อนข้างนาน สาเหตุที่กลุ่มมันเกลียวตัดสินใจเลือกทำเลบริเวณตลาดเจดีย์ เนื่องจากเป็นหน้าร้านที่มีรั้วลูกกรงและประตูปิดรอบด้าน ง่ายต่อการจัดเก็บอุปกรณ์การขายและการผลิตสินค้ารวมไปถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางอย่าง อีกทั้ง

ยังตั้งอยู่ใกล้โรงเรียนประถมศึกษา มีโอกาสขายสินค้าให้กับนักเรียน และผู้ปกครองที่มามารับบุตรหลาน รวมไปถึงผู้ที่มาจับจ่ายซื้อสินค้าในบริเวณตลาดเจดีย์อีกด้วย

3.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ จะมีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม ได้แก่ มั่นเกรียว ทอด รสชาวกะทิและหัวหอม รสพิชซ่า รสปาปริก้า รสลาบ รสชีส รสต้มยำ และรสบาบิคิว ซึ่งมีการกำหนดราคามันเกลียวไม้ละ 20 บาท ทุกรสชาติ ด้านสถานที่จัดจำหน่ายจะใช้วิธีขายสินค้าผ่านช่องทางหน้าร้านเพียงอย่างเดียว ด้านการส่งเสริมการขายจะทำโปรโมชั่นส่วนลด ซื้อ 3 ไม้ จากราคาปกติ 60 บาท ลดทันทีเหลือ 50 บาท เพื่อเพิ่มปริมาณการซื้อของลูกค้าให้มากขึ้น

3.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ มั่นเกลียว ยังไม่มีรายได้จากการขาย แต่มีรายจ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ดังต่อไปนี้ ค่าจัดซื้ออุปกรณ์ในการขาย จำนวน 5,990 บาท ค่ามัดจำที่ พร้อมค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน รวม 4,000 บาท รวมเป็นเงินลงทุนที่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้จำนวน 9,990 บาท จึงเป็นปัญหาสำคัญที่กิจการจะต้องเร่งดำเนินการให้มีรายได้เข้ามาในกิจการโดยเร็วที่สุด

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา ยังไม่พบปัญหาในการดำเนินธุรกิจเพราะยังไม่ได้เปิดกิจการ แต่มีความเสี่ยงเดียวในเรื่องของเงินลงทุนที่เสียไปจำนวนมาก แต่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้เข้ามาในกิจการ แต่คาดว่าปัญหานี้จะคลี่คลายลงหลังจากเริ่มเปิดกิจการในเดือน สิงหาคม 2561

4. ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือน กรกฎาคมที่ผ่านมา ได้ทดลองขายสินค้าบริเวณริมทางถนนข้างมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ โดยขอแบ่งเช่าทำเลขายของร่วมกับร้านขายอาหารบริเวณใกล้เคียง โดยเริ่มเปิดขายวันแรกในวันที่ 19 กรกฎาคม 2561 เริ่มต้นขายสินค้าตั้งแต่ 17.00 น. – 23.00 น. โดยในช่วงแรกยังขายสินค้าได้ไม่มากนัก อาจเนื่องจากเริ่มต้นใหม่ สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนแรก พบว่าอยู่ในระหว่างเริ่มต้นกิจการ และสูตรในการผลิตสินค้ายังไม่มีมาตรฐานชัดเจน จึงได้ทดลองทำสินค้าหลายครั้งเพื่อให้ได้สูตรและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด ในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่การทำงานในช่วงแรกจะให้สมาชิกทุก

คนเข้าร้านเพื่อช่วยขายสินค้า แต่ในเดือนถัดไปจะเริ่มแบ่งหน้าที่ตามตารางที่กำหนดไว้ ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ขายสินค้า จะใช้วิธีการขนย้ายจัดเก็บและใช้ห้องพักของ นางสาวอักษรสมัย โตปัญญา เป็นสถานที่จัดเก็บและคลังสินค้า โดยในช่วงแรกให้ทุกคนทำหน้าที่ช่วยขนย้าย และจะจัดเวรในการขนย้ายสินค้าในภายหลัง

ปัญหาที่พบอีกประการหนึ่งของการดำเนินธุรกิจในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา พบปัญหาวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเน่าเสียเป็นจำนวนมากส่งผลให้กิจการขาดทุน ซึ่งเกิดจากระบบการจัดซื้อและการจัดการการขายและคลังสินค้าไม่มีประสิทธิภาพ สมาชิกในกลุ่มทราบถึงปัญหาและจะหาวิธีการแก้ไขปัญหาดังกล่าวนี้ ต่อไปในเดือน สิงหาคม

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม มีการปรับเปลี่ยนจากหมูห่อข้าวปิ้ง กลายเป็นหมูห่อข้าวทอดในน้ำมันและเพิ่มเมนูหมูปั้นก้อนห่อไส้ชีส เพื่อให้มีสีสันและรูปแบบที่น่ารับประทานมากยิ่งขึ้น ด้านราคา ยังคงจำหน่าย หมูทอดไส้ข้าวธรรมดา ไม้ละ 10 บาท หมูปั้นก้อนไส้ชีส ไม้ละ 20 บาท เหมือนเดิม ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย นอกจากขายหน้าร้านแล้ว ยังได้ทำ Facebook Fanpage เพื่อประชาสัมพันธ์ร้าน และเป็นช่องทางรับคำสั่งซื้อและบริการส่งในบริเวณใกล้เคียง แต่ช่องทางการขายนี้ยังไม่สร้างยอดขายให้กับกิจการ ในส่วนของการส่งเสริมการขาย เดือนที่ผ่านมาเป็นช่วงทดลองตลาดจึงยังไม่มีโปรโมชั่นใดเพื่อกระตุ้นการขาย

4.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ EP หมูทอดนมสด มีรายได้จากการขายสินค้า จำนวน 2,086 บาท หักต้นทุนขาย 3,414 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 1,344 บาท รวมขาดทุนสุทธิ เท่ากับ 2,672 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากการตั้งซื้อวัตถุดิบเพื่อรอขายมากเกินไปสุดท้ายเน่าเสียเพราะขายสินค้าไม่หมดในแต่ละวัน ซึ่งทางสมาชิกในกลุ่มธุรกิจทราบถึงปัญหาและพยายามหาวิธีการในการจัดซื้อสินค้าให้พอดีกับยอดขายต่อไป

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา พบปัญหาสินค้าขายไม่คืนัก เนื่องจากความรู้จักในตัวสินค้าน้อย และสินค้ายังไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า จึงมีแนวคิดที่จะนำเสนอสินค้าในรูปแบบอื่น และอยู่ในระหว่างการหาทำเลที่ตั้งร้านเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุดต่อไป

ความเสี่ยงด้านสินค้าและวัตถุดิบเน่าเสียได้วางแผนบริหารจัดการโดยการซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่น้อยลง แต่เพิ่มความถี่ในการซื้อ เพื่อให้วัตถุดิบสดใหม่และไม่ค้างสต็อกจนเน่าเสีย ซึ่งจะเริ่มดำเนินการในเดือนถัดไป

5. ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)

5.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา อยู่ในช่วงของการคิดค้นสูตรบัวลอย การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการขาย และการหาทำเลที่เหมาะสมในการเริ่มต้นธุรกิจ จากเดิมพยายามติดต่อขอเช่าหน้าร้านบริเวณภาคฝรั่ง อ.หางดง จ.เชียงใหม่ แต่การเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จเนื่องจากค่าเช่าสถานที่มีราคาสูงเกินไป จึงได้ย้ายทำเลมาเช่าร้านโดยเข้าร่วมกับธุรกิจร้านอาหารตะวันตกบริเวณถนนท่าแพ ซึ่งมีค่าเช่าร่วม เดือนละ 3,000 บาท โดยจะเริ่มทำสัญญาและเช่าหน้าร้านเปิดกิจการในวันที่ 1 สิงหาคม 2561 เป็นต้นไป

5.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนแรก พบว่าอยู่ในระหว่างเริ่มต้นกิจการ และคิดค้นสูตรในการผลิตสินค้าเพื่อให้ได้สูตรและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด ในช่วงเดือนนี้ ยังไม่มีการจัดแบ่งหน้าที่ชัดเจนนักเนื่องจากยังไม่ได้เปิดกิจการ

5.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม จะเป็นบัวลอยสอดไส้ธัญญาหาร พร้อมด้วยท็อปปิ้ง เน้นขายสินค้าให้กับพนักงานบริษัทเอกชนในบริเวณใกล้เคียงและชาวต่างชาติที่มาเที่ยวชมสินค้าบริเวณถนนท่าแพ ด้านราคาจัดจำหน่ายในราคา ถ้วยละ 29 บาท หากซื้อพร้อม ท็อปปิ้ง 4 อย่าง ขายในราคาชุดละ 59 บาท ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่วางแผนในการขายเดือนสิงหาคม นอกเหนือจากการขายหน้าร้านแล้ว จะทำ Facebook Fanpage เพื่อโปรโมทและรับรายการสินค้าจากลูกค้าพร้อมบริการส่งในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ด้านการจัดรายการส่งเสริมการขาย จะทำใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้าน และสามารถนำมาเป็นส่วนลด 10 % หากสั่งซื้อสินค้า ครบ 150 บาท ขึ้นไป

5.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกรกฎาคม กิจการ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ยังไม่มีรายได้จากการขายสินค้า แต่มีรายการจ่ายค่าวัสดุอุปกรณ์ในการขายไปแล้วทั้งสิ้น 7,309 บาท เป็นค่าจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย จำนวน 6,019 บาท และค่าวัตถุดิบขายจำนวน 1,290 บาท ซึ่งล้วนแต่เป็นค่าใช้จ่ายที่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้

5.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา พบว่าลูกค้าใหม่ ไม่มีที่จอดรถให้กับลูกค้า จึงแก้ปัญหาโดยจัดให้มีบริการส่งสินค้าในบริเวณใกล้เคียงสถานที่ตั้งร้าน

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

6.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สำรวจและการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่า กิจกรรมขนมครกไม่ได้จำหน่ายขนมครกตามแผนงานที่นำเสนอในตอนต้น แต่จำหน่ายไข่ครกโดยใช้วัตถุดิบจากไข่เนกกระทาและไข่ไก่ และตั้งร้านจำหน่ายในสถานที่เดียวกันกับธุรกิจ Dr. Grill หมายความว่าเนื่องจากประสบปัญหาเดิมที่ได้ตกลงส่งทำน้ำแป้งจากร้านขนมครกย่านสันติธรรมโดยให้ผลิตตามสูตรที่ต้องการ แต่เมื่อถึงเวลาประกอบการจึงพบว่าไม่สามารถผลิตให้ได้และไม่สามารถติดต่อได้เนื่องจากปิดกิจการจึงประสบปัญหาด้านการผลิต

6.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา พบว่าในด้านการบริหารจัดการยังไม่ดีนัก การเลือกทำเลที่ตั้งร้านไม่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าและตัวผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายไม่ตรงตามแผนงานที่วางไว้ แต่สมาชิกกลุ่มได้ลงความเห็นให้ย้ายทำเลที่ตั้งร้านไปอยู่บริเวณตลาดแม่เจดีย์ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ซึ่งจะย้ายทำเลที่ตั้งในเดือน สิงหาคม 2561

6.3 การตลาดและการขาย

ในช่วงเริ่มต้นกิจการธุรกิจขนม ค.ร.ก ยังไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากนัก เนื่องจากประสบปัญหาด้านการผลิตสินค้า ทำเลที่ตั้งของร้านไม่สอดคล้องกับสินค้าที่จำหน่ายและอยู่ในจุดที่ไม่สามารถจอดรถได้โดยสะดวก จึงทำให้ยอดขายสินค้าทำได้ 1,100 บาท และมีรายจ่ายทั้งสิ้น 1,766 บาท รวมขาดทุนสุทธิตลอดทั้งเดือนเท่ากับ 666 บาท ในด้านการส่งเสริมการขายกิจการมิได้ออกรายการส่งเสริมการขายสินค้าแต่อย่างใด

6.4 การบริหารเงินทุน

ในช่วงเดือนกรกฎาคม ที่ผ่านมากิจการมียอดขายได้จากการขายสินค้าเท่ากับ 1,100 บาท และมีรายจ่ายจากค่าวัตถุดิบสินค้าและค่าเช่าที่อยู่ 1,765 บาท จึงทำให้กิจการขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 665 บาท เงินลงทุนทั้งหมด 4,665 จึงเหลืออยู่ ณ ปลายเดือนกรกฎาคมอยู่ที่ 4,000 บาท กิจการจึงต้องเร่งให้เกิดผลกำไรจากการขายสินค้าโดยเร็วที่สุด

6.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่กิจการ ค.ร.ก ได้พบ ได้แก่ ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบในการขาย คือน้ำแป้งที่ใช้ทำขนมครก เมื่อเกิดปัญหาขึ้นทางกลุ่มได้ทดลองผลิตสูตรน้ำแป้งของตนขึ้นมาเพื่อให้สามารถกลับมาจำหน่ายขนมครกได้ตามแผนที่วางไว้ แต่อยู่ในระหว่างค้นหาสูตรและคาดว่าจะได้สูตรที่สามารถจำหน่ายได้ในเดือนถัดไป ในด้านความเสี่ยงของสถานที่จอดรถและบริเวณจุดขาย

กิจการฯ อยู่ในช่วงการหาทำเลใหม่โดนจะย้ายไปขายสินค้าบริเวณตลาดเจดีย์ ติดกับโรงเรียน
โกวิทธีรารัง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ในเดือนถัดไป

7. ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้ไผ่กรอก พุงโต

7.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือนกรกฎาคม ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้ไผ่กรอก พุงโต อยู่ในช่วงการหาทำเล
ที่ตั้งร้านที่เหมาะสม โดยได้มองบริเวณตลาดแม่เจดีย์ อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ ซึ่งมีผู้คนสัญจร และ
จับจ่ายซื้อของเป็นจำนวนมาก เป็นโอกาสในการจำหน่ายสินค้าของกิจการ ในส่วนของวัตถุดิบได้
สั่งซื้อมาเพื่อเตรียมพร้อมจำหน่ายในเดือนถัดไป

7.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการเนื่องจากกิจการยังไม่ได้เริ่มดำเนินการขายในเดือน กรกฎาคม จึง
ยังไม่เห็นรูปแบบของการบริหารจัดการมากนัก แต่พบว่ามีปัญหาเรื่องของสมาชิกในกลุ่มที่มี
ความเห็นไม่ตรงกันเรื่องของการกำหนดจุดขาย และคิดปัญหาเรื่องเงินทุนของหุ้นส่วนธุรกิจ คือยัง
ไม่ได้รับเงินลงทุนจากนายณรายวิชญ์ ชิตะจะ จึงทำให้กิจการเริ่มต้นได้ช้ากว่ากลุ่มอื่น

7.3 การตลาดและการขาย

กิจการยังไม่ได้เริ่มดำเนินการขายและการส่งเสริมการขายในเดือนสิงหาคม

7.4 การบริหารเงินทุน

กิจการประสบปัญหาเงินทุนเนื่องจากหุ้นส่วนยังไม่ชำระเงินในการลงทุนอีกทั้ง
หนึ่งจากนายณรายวิชญ์ ชิตะจะ เนื่องจากประสบปัญหาการเงิน นายกฤษฎา จันดา จึงได้กู้ยืมเงินจาก
มารดาเพื่อมาลงทุนในกิจการ อีก 1,000 บาท รวม เป็น 2,000 บาท และจะได้นำเงินไปจัดซื้อวัตถุดิบ
และอุปกรณ์ในการขายเพื่อให้พร้อมขายในเดือนถัดไป

7.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

การจัดการความเสี่ยงของกิจการพบปัญหาด้านการเงินในการเริ่มต้นธุรกิจ แต่ได้
หาทางออกโดยการกู้ยืมเงินจากแหล่งทุนส่วนตัวมาใช้ในกิจการ แต่หากการดำเนินกิจการประสบ
สภาวะขาดทุนในช่วงแรก กิจการอาจพบกับปัญหาสภาพคล่องทางการเงินอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ใน
ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหาในเดือนกรกฎาคม จึงทำได้ไม่มากนัก

หมวดที่ 3 หมวดธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry จำหน่ายตุ้มหู Hand made เรซินจากดอกไม้แห้ง และดอกไม้สด จัดจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook Fanpage เพียงช่องทางเดียว โดยในเดือน กรกฎาคมที่ผ่านมา เป็นช่วงทดลองผลิต ออกแบบ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงามและมีคุณภาพมากที่สุด กิจกรรมสามารถจำหน่ายตุ้มหูได้ทั้งสิ้น 32 คู่ ขายส่งสินค้าคู่ละ 100 บาท รวมรายรับจากการจำหน่ายสินค้า 3,200 บาท

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการการผลิต หุ่นสวนในกิจการได้กำหนดหน้าที่งาน โดยหน้าที่หลักในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิต การดำเนินการผลิตสินค้าและจัดเก็บสินค้า เป็นของ นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ และ นางสาวจุฑามาส ใจหลัก โดยใช้ห้องเช่าของนางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เป็นสถานที่ดำเนินธุรกิจ ส่วนหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อและการจัดส่ง เป็นของนางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น เป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งตลอดเดือน กรกฎาคม ที่ผ่านมา กิจกรรมพบปัญหาเรซินที่ใช้ผลิตตุ้มหูทำปฏิกิริยากับอากาศ ทำให้เนื้อเรซินขุ่นหมอง จึงแก้ไขโดยใช้เวลาในการพักเรซินนานขึ้นและเพิ่มน้ำยาเคลือบใสเพื่อให้ป้องกันปัญหาเรซินขุ่น และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงามขึ้น

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือนกรกฎาคม ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ได้จัดรายการส่งเสริมการขาย เมื่อลูกค้าสั่งซื้อตั้งแต่ 100 ชิ้น ราคาคู่ละ 80 บาท สั่งซื้อ 50 ชิ้น ราคาคู่ละ 90 บาท และสั่งซื้อ 30 คู่ลงมา ราคาส่งคู่ละ 100 บาท โดยได้กำหนดราคาขายปลีก โดยกำหนดราคาขายปลีก ส่งเสริมการขาย คู่ละ 99 บาทจากลูกค้าที่สั่งซื้อเข้ามาจาก Facebook Fanpage ในเดือนกรกฎาคม สามารถจำหน่ายได้ 32 คู่ รวม ยอดขายทั้งสิ้น 3,200 บาท

1.4 การบริหารเงินทุน

กิจกรรมมีรายรับจากการจำหน่ายสินค้าในเดือน กรกฎาคม จำนวน 3,200 บาท หักรายจ่ายจากวัตถุดิบและวัสดุในการผลิตสินค้า จำนวน 803 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จำนวน 1,099 บาท กิจกรรมมีกำไรทั้งสิ้น 1,298 บาท สาเหตุที่กิจกรรมมีกำไรเนื่องจากสามารถหาแหล่งซื้อวัตถุดิบที่ราคาต่ำแต่ได้สินค้าที่มีคุณภาพดี มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ต่ำ จึงทำให้กิจกรรมมีกำไรในเดือนแรกของการดำเนินธุรกิจ

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ความเสี่ยงที่พบจากการดำเนินธุรกิจด้านการผลิตสินค้า เนื่องจากเรซินทำปฏิกิริยากับอากาศทำให้เนื้อเรซินเปลี่ยนสีเป็นสีขุ่น กิจกรรมได้แก้ปัญหาโดยใช้เวลาในการพักเนื้อเรซินที่นานขึ้นและเพิ่มน้ำยาเคลือบใสเพื่อให้เนื้องานออกมาสวยงามและมีคุณภาพ ในส่วนของการตลาด

กิจการจะเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าในช่องทางออนไลน์อื่น และเพิ่มการโฆษณาบน Facebook Fanpage แบบเสียค่าใช้จ่ายซึ่งจะเริ่มในเดือนสิงหาคม

2. ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตาหมี บิ๊กไซด์ ในช่วงเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา มียอดจำหน่ายสินค้ารวมทั้งสิ้น 21 ตัว รวมเป็นเงิน 24,510 บาท ซึ่งมาจากการจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook เพียงช่องทางเดียว โดยในเดือนที่ผ่านมา ทำรายการส่งเสริมการขาย จากราคาปกติ 1,150 บาท จัดจำหน่ายเพียง 990 บาท พร้อมฟรีบริการจัดส่ง ซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นที่ดีในธุรกิจออนไลน์

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ หุ่นส่วนในธุรกิจมีการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานออกเป็น 2 หน้าที่หลัก คือ 1 หน้าที่ด้านการบริหารการเงินและการจัดทำบัญชี การรับชำระค่าสินค้า และการชำระค่าส่งซื้อสินค้า เป็นหน้าที่ของ นางสาวธัญญาฯ อรุณโรจน์ ส่วนหน้าที่ 2 คือการรับคำสั่งซื้อ การโฆษณาผ่าน Facebook Fanpage เป็นหน้าที่ของ นางสาววิไลวรรณ ชันยา และ นางสาว วิกา รัตน์ วันนอก เนื่องจากเป็นการขายสินค้าในรูปแบบรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในเพจ แล้วส่งสินค้าจากโรงงานไปยังที่อยู่ของลูกค้าโดยตรงจึงทำให้ลดขั้นตอนในการจัดเก็บสินค้าไว้รอจำหน่าย

2.3 การตลาดและการขาย

ในเดือนที่ผ่านมา ด้านการตลาดใช้การโฆษณาในเพจ Facebook เพียงช่องทางเดียว และมีการกำหนดโปรโมชันเพื่อส่งเสริมการขาย จากราคาปกติ 1,150 บาท ลดเหลือ 990 บาท พร้อมฟรีค่าบริการจัดส่ง จึงทำให้ได้ยอดขายจำนวน 21 ตัว เป็นเงิน 24,510 บาท

2.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนกรกฎาคม มียอดจำหน่ายสินค้ารวมทั้งหมด 24,510 บาท หักต้นทุนสินค้าขาย 17,850 บาท รวมได้กำไร 6,660 บาท แต่เมื่อหักการหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 5,299 บาท พบว่ากิจการเหลือกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 1,361 บาท ในส่วนของการบริหารเงินทุน กิจการสามารถบริหารให้เกิดผลกำไรได้ตั้งแต่เดือนแรกที่ประกอบกิจการ แต่ผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานยังถือว่ายังมีผลตอบแทนที่น้อยซึ่งอาจเกิดจากยอดขายยังไม่มากพอเนื่องจากจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเดียวคือ Facebook ทางนักศึกษาประกอบการจึงจะเพิ่มยอดขายสินค้าไปยังช่องทางอื่น เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายให้กิจการมีรายรับที่มากพอต่อการดำเนินงานต่อไป

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ปัญหาที่พบในเดือนแรกของการประกอบการ ด้านการจัดการยังไม่พบปัญหาใด แต่สมาชิกในกลุ่มต้องการยอดขายสินค้าที่มากขึ้น จึงอยู่ในช่วงของการค้นหาช่องทางขายใหม่ โดยอาจจะเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าไปยังช่องทางออนไลน์อื่นๆ เช่น Soopee และ Lazada หรือการส่งสินค้ามาเก็บเป็นสินค้าคงคลังเพื่อเป็นสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าสนใจโดยอาจจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์สินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ

3. ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจจำหน่ายสินค้า Out let Online เป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ที่ไม่มีหน้าร้านและสถานที่จัดเก็บสินค้า แต่ใช้วิธีการรับคำสั่งซื้อและส่งคำสั่งซื้อไปยังโรงงานเพื่อจัดส่งสินค้าตรงไปยังที่อยู่ของลูกค้า จึงเป็นลักษณะการประกอบการแบบซื้อมาขายไป โดยในเดือนสิงหาคม จากการโฆษณาบน Facebook Fanpage มีลูกค้าสอบถามถึงสินค้าหลายราย แต่ไม่ตัดสินใจซื้อสินค้า ทำให้ตลอดทั้งเดือนกรกฎาคม ไม่มียอดจำหน่ายสินค้าแม้แต่ชิ้นเดียว

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการยังไม่เห็นได้ชัดเจนในช่วงเดือนแรกเนื่องจากยังไม่มียอดจำหน่ายสินค้า แต่กิจการได้สร้าง Facebook Fanpage พร้อมลงรูปภาพสินค้าแต่ยังไม่มีการโฆษณาแบบเสียค่าใช้จ่ายบน Facebook และการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าแต่อย่างใด

3.3 การตลาดและการขาย

เดือนแรกของการประกอบการยังไม่มียอดจำหน่ายสินค้าและการจัดรายการส่งเสริมการขายแต่อย่างใด

3.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนแรกกิจการมีเงินลงทุนและหมุนเวียนในกิจการ จำนวน 4,000 บาท และยังไม่ได้ใช้ในการดำเนินการในกิจการแต่อย่างใด

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ในเดือนที่ผ่านมา พบความเสี่ยงจากการจำหน่ายสินค้าไม่ได้ ในเดือนถัดไปจะจัดรายการส่งเสริมการขายโดยการกำหนดโปรโมชั่นลดราคาสินค้า ฟรีค่าบริการจัดส่ง และจ้างบริการโฆษณาบน Facebook Fanpage แบบมีค่าใช้จ่าย โดยจะเริ่มทดลองในเดือนสิงหาคม

4. ธุรกิจ Cokyqler

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือน กรกฎาคม กิจกรรมขายเสื้อผ้า Cokyqler เน้นการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์โดยสร้างเพจใน Instragram โดยตั้งแต่ตั้งชื่อสินค้าจากเมืองจีนเพื่อมาเก็บเป็นสินค้าคงคลังรอขายในเดือนที่ผ่านมา จำหน่ายได้เพียง 1 ตัว โดยนักศึกษาประกอบการได้ให้ความเห็นว่าอาจเป็นเพราะยังมิได้ทำการโฆษณาในเพจที่ดีพอ และอยู่ในระหว่างการหาช่องทางการขายอื่นเพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าเพิ่มเติม

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ เนื่องจากเป็นธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์และธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่มีลูกน้องและทีมงาน การบริหารจัดการทั้งด้านการสั่งซื้อสินค้า การจัดเก็บ การบริหารเงินทุน และการจัดส่งสินค้า จึงต้องดำเนินการด้วยตัวของตัวเอง แต่เนื่องจากยอดขายสินค้าเดือนที่ผ่านมายังไม่ดีนัก จึงทำให้ยังไม่พบปัญหาใด

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือนที่ผ่านมาเป็นช่วงของการเริ่มต้นกิจการ ธุรกิจ Cokyqler ยังไม่ได้จัดรายการส่งเสริมการขาย และการโฆษณาบนเพจใน Instragram ซึ่งอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้มียอดจำหน่ายสินค้าเพียงแค่ 1 ตัว โดยจำหน่ายให้กับคนรู้จักเท่านั้น ในเดือนถัดไป จะได้ทำการโฆษณาบนเพจให้มากขึ้น มีการถ่ายภาพโฆษณาสินค้าลงใน Instragram และเพิ่มบริการจัดส่งสินค้าในเขตพื้นที่ อ.เมือง จ.เชียงใหม่

4.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนที่ผ่านมา กิจกรรมใช้เงินลงทุนเพื่อสั่งซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่าย จำนวน 6,810 บาท รวม ค่าขนส่ง 600 บาท รวมใช้จ่ายในการขายสินค้า 7,410 บาท โดยกันเป็นเงินสดหมุนเวียนในกิจการ 2,590 บาท รวมเงินลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 10,000 บาท แต่มียอดขายสินค้าเพียง 1,530 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รวม 1,000 บาท รวมกิจการ มีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 530 บาท ซึ่งถือเป็นผลกำไรที่น้อยมาก และไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินกิจการ อีกทั้งยังไม่ได้ปันส่วนค่าแรงและค่าเช่าสถานที่ใช้ในการจัดเก็บสินค้าแต่อย่างใด

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

การจัดการความเสี่ยงด้านยอดขาย ในเดือนที่ผ่านมายังไม่มีมีการโฆษณาแบบเสียค่าใช้จ่ายใน Instragram และไม่มีมีการจัดรายการส่งเสริมการขายแต่อย่างใดจึงทำให้โอกาสในการจำหน่ายสินค้านี้น้อย ซึ่งนักศึกษาประกอบการ จะทดลองโฆษณาแบบเสียค่าใช้จ่าย ใน Instragram

และสำรวจเพื่อหาทำเลหน้าร้านเพื่อฝากขายสินค้า ณ ตลาดรินคำ บนถนนสุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และจะเริ่มดำเนินการในเดือน สิงหาคม

ส่วนที่ 3 ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน สิงหาคม (สรุปรายงานผลการดำเนินงานครึ่งภาคการศึกษา)

จากการลงพื้นที่ตรวจสอบสังเกตการณ์ดำเนินงาน โครงการธุรกิจ พร้อมกับการรับฟังการ รายงานผลการดำเนินงานในช่วงเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2561 จึงได้วิเคราะห์แยกตามปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อโอกาสในการสร้างธุรกิจและแนวทางการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา ซึ่งมีองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้ ความสำเร็จด้านการจัดการ ด้านการตลาดและการขาย ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน และความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ผลการศึกษาในแต่ละหมวดธุรกิจจะมีรายละเอียดในแต่ละกลุ่มโครงการธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. หมวดธุรกิจเฟรนไชส์

1. ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

สถานการณ์โดยทั่วไปยังคงจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากในบริเวณลานกิจกรรม Think Park มีคู่แข่งที่ขายสินค้าในประเภทเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเพียงรายเดียว และเป็นร้าน ต.เนื้อย่าง ของผู้ซื้อเฟรนไชส์อีกรายหนึ่งซึ่งตั้งอยู่บริเวณลานกิจกรรมห้างสรรพสินค้าเมย่า แต่ก็ไม่ได้กระทบกับยอดขายสินค้ามากนัก โดยนายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการมองว่า เป็นโอกาสในการขายสินค้ามากขึ้น เนื่องจากลูกค้าเลือกซื้อสินค้าจากอีกร้านหนึ่ง แล้วเดินเข้ามาเดินชมสินค้ายังอีกฝั่งหนึ่งแต่ในระหว่างทางทานสินค้าหมดแล้วและอยากทานต่อก็สามารถซื้อสินค้าเพิ่มจากร้านของตนได้ ปัญหาที่พบในระหว่างประกอบการอาจมีบางวันที่ฝนตกทำให้ยอดขายสินค้าน้อย กับทาง Think Park จะขอขึ้นค่าเช่าที่อีก 50 บาท ต่อวัน แต่ไม่ได้รายจ่ายที่เพิ่มขึ้นนี้ไม่ได้กระทบกับการประกอบการมากนัก

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านบริหารจัดการ นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการสามารถบริหารจัดการร้านด้วยตนเองได้เป็นอย่างดี ไม่พบปัญหาใดในการดำเนินธุรกิจ และมีการใช้ Application Line เข้ามาช่วยในการประสาน สั่งการ จัดตารางเวรงานและติดตามงานจากลูกจ้างในร้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 การตลาดและการขาย

ในช่วงเดือนที่ผ่านมากิจการ ต.เนืออย่าง มียอดขายโดยเฉลี่ยประมาณ วันละ 5,000 – 6,000 บาท ต่อวัน หักต้นทุนคงที่โดยประมาณ วันละ 1,500 บาท จะได้กำไรในการขายสินค้า ประมาณวันละ 3,500 – 4,500 บาท โดยจะคงโปรโมชันซื้อ 10 ไผ่ แกรม 1 ไผ่ ต่อไป เพื่อรอนักท่องเที่ยวในช่วง Hi - Season ของจังหวัดเชียงใหม่

1.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนสิงหาคม กิจการ ต.เนืออย่างมีรายได้จากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 79,300 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 63,701 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 15,599 บาท หากเทียบสัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น 19.67 % เมื่อเทียบกับอัตรากำไรในเดือนที่ผ่านมา ถือมีเปอร์เซ็นต์ที่น้อยกว่า แต่เมื่อดูจากยอดขายจำหน่ายสินค้า ถือว่ากิจการมีการพัฒนายอดขายสินค้าที่ดีขึ้น โดยสามารถขายสินค้าได้เพิ่มจากเดือนก่อนถึง 58,200 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น จึงผันแปรจากยอดขายสินค้าที่มากขึ้นนั่นเอง

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ความเสี่ยงที่พบในกิจการคืออาจมีสินค้าไม่พอขายในบางวันที่ลูกค้ามาก จึงจะได้สต็อกสินค้าเพิ่มเพื่อให้มีสินค้าเพียงพอสำหรับการขายในแต่ละวัน ในส่วนของค่าเช่าสถานที่ขายสินค้าถึงทาง Think Park จะเพิ่มค่าเช่าที่ขึ้นอีกวันละ 50 บาท แต่เมื่อเทียบกับยอดขายสินค้าที่ได้รับ ยังถือว่ารับได้กับส่วนต่างที่เพิ่มขึ้นนี้

2. หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

1. ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนสิงหาคม ที่ผ่านมา ทางร้านได้พยายามหาทำเลตั้งร้านใหม่ โดยทดลองย้ายจุดขายมาบริเวณร้านเสวนาพาเพลิน ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ สินค้ามียอดขายเพิ่มขึ้นจากจุดขายเดิม แต่หลังจากทดลองขายสินค้าได้สองวันกลับเจอปัญหาถูกไล่ที่เนื่องจากมีปัญหาเกี่ยวกับเจ้าของพื้นที่เช่ารายเดิม จึงย้ายมาตั้งร้านบริเวณหน้าร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ด ของครอบครัวนาย นราพงษ์ สุวรรณตระกูล บริเวณการเคหะหนองหอย จ.เชียงใหม่ ในภาพรวมของเดือนสิงหาคม กิจการสามารถขายสินค้าได้ แต่อาจพบอุปสรรคด้านการขายเนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูฝน ในส่วนของการผลิตสินค้าพบปัญหาต้นทุนวัตถุดิบขึ้นราคา แต่ไม่ได้ปรับราคาสินค้าขึ้นเนื่องจากสามารถรับกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้ หากวัตถุดิบขึ้นราคาต่อเนื่อง อาจพิจารณาปรับราคาสินค้าขึ้นให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป



ภาพที่ 4.17 แสดงจุดขายใหม่ของกิจการ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ณ การเคหะหนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่
ที่มา ผู้วิจัย

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในสิงหาคมที่ผ่านมา พบว่าสมาชิกในกลุ่มมีการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินการต่าง ๆ ตามตารางหน้าที่ ที่ได้จัดไว้ เหมือนเดือนกรกฎาคม ในส่วนของสมาชิกในกลุ่มธุรกิจพบปัญหาความเห็นที่ไม่ลงรอยกันบ้างในเรื่องของการย้ายทำเลที่ตั้งในช่วงแรก แต่สามารถพูดคุยปรับความเข้าใจกันได้และดำเนินธุรกิจร่วมกันได้ในที่สุด ในส่วนของทำเลที่ย้ายมาในบริเวณการเคหะหนองหอย นอกจากทำให้กิจการมียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้น และยังสามารถลดต้นทุนค่าเช่าสถานที่ และมีความสะดวกในเรื่องของการจัดเก็บวัสดุและอุปกรณ์ ในการผลิตเนื่องจากสามารถฝากอุปกรณ์เหล่านี้ที่คลังสินค้าหลังร้านขายสินค้าเบ็ดเตล็ดของครอบครัววนรพวงษ์ สุวรรณตระกูล ได้ในจุดเดียว

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายเหมือนในเดือนกรกฎาคม คือ เนื้อหมูย่าง เนื้อหมูสามชั้นย่าง เนื้อสันคอย่าง ไส้หวาน แป้งนุ่ม คางหมู ถิ่นหมู และไส้สุตอย่าง พร้อมน้ำจิ้ม 3 รส ได้แก่ น้ำจิ้มสามรส น้ำจิ้มแจ่วแซบ และน้ำจิ้มแจ่วมะขาม โดยมีสินค้าขายดี คือ รายการเนื้อหมูย่าง และเนื้อสามชั้นย่าง ส่วนสินค้าอื่น ขายได้ในระดับคงที่ ส่วนของราคา ได้ปรับราคาทำโปรโมชันอยู่ที่ ชิดละ 30 บาท ยกเว้นแป้งนุ่มที่จะขายราคา ชิดละ 35 บาทเท่าเดิมเนื่องจากต้นทุนสินค้าสูงที่สุดในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ใช้ช่องทางขายหน้าร้าน พร้อมจัดโปรโมชันโทรส่งสินค้าหรือสั่งในช่องทางออนไลน์ หากจัดส่งสินค้าอยู่ใกล้บริเวณหน้าร้าน และมี

ยอดขายสินค้าเกิน 50 บาทขึ้นไป ด้านการส่งเสริมการขายเดือน สิงหาคม ที่ผ่านมา ได้จัดโปรโมชั่นลดราคาพิเศษ 35 บาท เว้น เมนูแป้งนมที่ยังคงราคาขาย 35 บาท พร้อมปรับเวลาขายสินค้ามาขายในช่วงเวลา 16.00 น. – 20.30 น. โดยสรุปสถานการณ์การขายและการตลาดในเดือนสิงหาคมพบว่าหลังจากย้ายทำเลยังจุดขายใหม่ กิจการสามารถทำยอดขายได้เฉลี่ยวันละ 800 บาท ขึ้นไป ซึ่งถือว่าดีกว่าจุดขายเดิมที่ขายได้เพียง 300 ถึง 500 บาท ต่อวันเท่านั้น จุดขายที่ดีจึงมีส่วนช่วยให้สินค้าของกิจการสามารถขายได้

1.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนสิงหาคม กิจการ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด มีรายได้จากการขาย 11,045 บาท หักค่าต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนิน จำนวน 9,933 บาท ได้กำไรสุทธิ เท่ากับ 1,112 บาท หากเทียบกับผลประกอบการที่ขาดทุนในเดือนที่ผ่านมา พบว่า กิจการสามารถผลิตสถานการณ์ให้เกิดกำไรจากการดำเนินงานได้ในเดือนที่ 2 ของการประกอบการ แต่ยังถือว่าเป็นรายได้ที่น้อยจากการประกอบธุรกิจ และเป็นปัญหาสำคัญที่กิจการต้องพยายามดำเนินการทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบตลอดเดือนสิงหาคม คือ ความเสี่ยงในเรื่องของทำเลขายสินค้าที่พบปัญหาขัดแย้งกับเจ้าของสถานที่เดิมจนถูกไล่ที่ นักศึกษาประกอบการได้เรียนรู้ในเรื่องของการติดต่อประสานงาน และมารยาทในการทำธุรกิจ ว่า ในการค้นหาทำเลเพื่อขายสินค้า ควรพบกับเจ้าของสถานที่ที่แท้จริงหรือผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ที่เราจะทำธุรกิจก่อน เพื่อป้องกันปัญหาความขัดแย้งในการดำเนินธุรกิจภายหลัง แต่หลังพบปัญหา นักศึกษาประกอบการได้แก้ปัญหาโดยย้ายจุดขายจากพื้นที่ขัดแย้งไปยังจุดตั้งร้านปัจจุบันคือ บริเวณการเคหะหนองหอย จนสามารถขายสินค้าได้ในที่สุด อีกความเสี่ยงที่พบ คือ ความเสี่ยงจากการผลิตสินค้าขาย โดยหลังจากขายสินค้าในจุดขายใหม่ได้ไม่นาน ก็ถูกร้องเรียนจากร้านค้าฝั่งตรงข้ามเนื่องจากวันจากการย้ายสินค้าขายล่อยเข้าร้านค้าฝั่งตรงข้าม ทางกิจการจึงแก้ไขปัญหาด้วยการทำปด่องควันให้สูงขึ้น และย้ายเตาออกไปไว้ด้านหลังร้านเพื่อลดปัญหาที่เกิดขึ้น หลังจากแก้ปัญหาด้วยวิธีดังกล่าว ก็ไม่พบข้อร้องเรียนจากร้านค้าข้างเคียงเพิ่มแต่อย่างใด



ภาพที่ 4.18 กิจการ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ได้ย้ายเตาย่างมาอยู่บริเวณตรอกริมถนนหลังร้านเพื่อป้องกันปัญหาค้นวณลยกระทบบร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง
ที่มา ผู้วิจัย

2. ธุรกิจ Chicken Q

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนสิงหาคม ที่ผ่านมามีเป็นช่วงแรกของการเริ่มต้นกิจการ จุดตั้งร้านอยู่ในตลาดเจดีย์ ติดกับโรงเรียนโกวิทยธำรง ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ จากการทดลองขายสินค้า พบว่าราคาที่กำหนดไว้คือไก่ป๋อบขนาดแก้วกระดาศไซส์เล็ก 29 บาท แก้วกระดาศไซส์ใหญ่ 35 บาท ไม่สามารถขายได้เนื่องจากลูกค้าในพื้นที่ส่วนใหญ่ เป็นเด็กนักเรียนในระดับชั้นประถม และมัธยม ที่มีกำลังซื้อน้อย จึงได้ปรับลดราคา และขนาดบรรจุสินค้า 2 ขนาดคือ แก้วกระดาศเล็ก ขายในราคา 15 บาท และแก้วกระดาศใหญ่ ขายในราคา 25 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มและกำลังซื้อของลูกค้า จึงสามารถขายสินค้าได้ปริมาณเพิ่มขึ้น แต่ในภาพรวมของการขายสินค้ายังมียอดขายน้อยกว่าเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้าน ในเดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นเดือนแรกของการประกอบการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว ในส่วนของการจัดการร้าน นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐสามารถบริหารจัดการทั้ง การจัดการการผลิตสินค้าและการจัดซื้อ การขายสินค้า และการบริหารสินค้าและจัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ได้เองโดยไม่พบปัญหาใด แต่ปัญหาที่พบโดยส่วนใหญ่อยู่ในเรื่อง

ของการขายสินค้า เนื่องจากยอดขายสินค้ายังไม่เป็นที่พอใจ ซึ่งจะได้จัดรายการส่งเสริมการขายและทดลองออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทดลองตลาดต่อไป

2.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ จะมีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่าย ได้แก่ ไก่ป้อปราดซอสบาบิคว เฟรนฟรายส์ และกำลังหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาเติมให้ร้านมีสินค้าเพิ่มมากขึ้น คือ ชีสบอล ไก่ไม่มีกระดูก และเบอร์เกอร์ไก่ ซึ่งได้ลดราคาสินค้าและขนาดบรรจุให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ คือ แก้วกระดาศเล็ก ขายในราคา 15 บาท และแก้วกระดาศใหญ่ ขายในราคา 25 บาท แต่ในภาพรวมกิจการยังขายสินค้าไม่ได้ดีตามที่คาดการณ์ไว้ จึงได้จัดทำใบปลิวส่วนลด 10 % เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จัก และจะได้ทำเพจนำเสนอสินค้าพร้อมแจ้งรายการส่งเสริมการขายในเดือนถัดไป

2.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนสิงหาคม กิจการ Chicken Q มีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 5,254 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,978 บาท รวมกำไรจากการดำเนินธุรกิจทั้งสิ้น 1,276 บาท ถือว่าเป็นรายได้ที่น้อยสำหรับการประกอบการ จึงเป็นปัญหาสำคัญที่ นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ จะต้องเร่งดำเนินการส่งเสริมการขายเพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายนำมาสู่ยอดขายสินค้าที่มากขึ้นต่อไป

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนสิงหาคม พบปัญหาดังต่อไปนี้

2.5.1 สินค้าขายได้น้อย ได้แก้ไข้ปัญหาโดยปรับลดราคาและขนาดบรรจุสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากที่ได้กำหนดราคาสินค้าขนาดแก้วกระดาศขนาดเล็ก 29 บาท แก้วกระดาศขนาดใหญ่ 35 บาท ปรับเป็น แก้วกระดาศเล็ก ขายในราคา 15 และแก้วกระดาศใหญ่ ขายในราคา 25 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าเป้าหมาย คือ นักเรียนชั้นประถม และมัธยมศึกษา และผู้ปกครองที่มารับบุตรหลาน

2.5.2 ท่าเลที่ตั้งร้านอยู่ในมุมอับ และทางโครงการตลาดเจดีย์สร้างรั้วกั้นเขตระหว่างโรงเรียนโกวิทยธำรง และตลาดเจดีย์ ทำให้ปริมาณนักเรียนที่เข้ามาซื้อสินค้าลดลง อีกทั้งมีคู่แข่งร้านสะดวกซื้อที่อยู่ใกล้เคียงขายสินค้าลักษณะคล้ายกันจึงเกิดการแย่งลูกค้ากันขึ้น ความเสี่ยงข้อนี้ นักศึกษาประกอบการจะแก้ไข โดยออกแจกใบปลิว และทำลองฝักขายสินค้าในร้านค้าที่อยู่นอกกำแพงตลาดเจดีย์เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า ซึ่งจะได้ดำเนินการในเดือนถัดไป

3. ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา เป็นเดือนแรกของการเริ่มประกอบธุรกิจ ทำให้ทราบถึงปัญหาต่างๆในด้านการดำเนินงาน วัตถุดิบ และการขาย ซึ่งปัญหาที่พบในช่วงเดือนที่ผ่านมา กิจการพบปัญหาด้านการผลิตสินค้าเนื่องจากมันเกลียวที่ทอดได้ อมน้ำมัน และไม่มี ความกรอบ จึงทดลองเปลี่ยนสูตรแป้งและอุณหภูมิในการทอดจนได้สูตรการทอดมันเกลียวที่รสชาติดีและมีความกรอบ ในส่วนของที่ตั้งร้านตั้งอยู่บริเวณตลาดเจ็ดชัยดูขายเดียวกับ ธุรกิจ Chicken Q ของนายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ ในลักษณะร่วมหารค่าเช่าและใช้พื้นที่หน้าร้านร่วมกันเนื่องจากกิจการทุนน้อย ในเดือนนี้กิจการพบช่วงเวลาที่กิจการสามารถขายสินค้าได้ดี คือช่วงเวลา 15.00 น. ไปจนถึง 17.00 น. ของทุกวัน โดยเฉพาะวันจันทร์ถึงศุกร์ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ปกครองที่มารับบุตรหลานที่มาเรียนในโรงเรียน โกวิทยธรรงค์ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ อุปสรรคในการขายสินค้าในเดือนนี้ คือเริ่มเข้าสู่ฤดูฝน ทำให้ขายสินค้าไม่ได้ในบางวัน

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนที่สอง ด้านการจัดสรรหน้าที่การดำเนินงาน ยังคงเป็นไปในลักษณะการช่วยกันดำเนินการ โดยหน้าที่ในการทอดและการปรุงรส และการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นของ นายสมศักดิ์ สนิท หน้าที่การจัดเตรียมวัตถุดิบ นำมันเข้าเครื่องหั่นเกลียว เสียบไม้ เป็นของ นายธนากร ชมภูธัญ และหน้าที่ในการจัดบันทึกการขายบัญชีและยังช่วยจัดเตรียมวัตถุดิบเป็นของ นางสาวเขวาลักษณ์ พลหาญ ซึ่งตลอดเดือนที่ผ่านมาไม่พบปัญหาด้านการจัดแบ่งหน้าที่ภายในร้าน แต่พบปัญหาวัตถุดิบขาดตลาด และด้วยคุณภาพเนื่องจากมันฝรั่งถูกน้ำเกิดความชื้นทอดไม่กรอบ จึงแก้ไขปัญหาโดยการนำวัตถุดิบที่พบปัญหามาวางผึ่งแดดให้แห้ง ก็สามารถนำมาใช้ผลิตสินค้าได้เหมือนเดิม

3.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือนนี้ ได้แก่ มันเกลียวทอด รสชาวนคริมนและหัวหอม รสพิชซ่า รสปาปริก้า รสลาบ รสชีส รสต้มยำ และรสบาบิคว มีราคาไม้ละ 20 บาท ทุกรสชาติ และได้จัดรายการส่งเสริมการขายโดยเมื่อซื้อมันเกลียวครบ 3 ไม้ ลดราคาเหลือ 50 บาท จากปกติ 60 บาท ทำให้ได้ยอดขายเพิ่มมากขึ้น โดยมียอดรวมจากการจำหน่ายมันเกลียวทั้งหมด 6,430 บาท และจะทดลองแจกใบปลิวเพื่อประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักในเดือนถัดไป

3.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือน สิงหาคม กิจการ มั่นเกลียว มีรายได้จากการขาย เข้ามาทั้งสิ้น 6,430 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรวม 4,307 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 2,123 บาท ในเดือนนี้ กิจการไม่มีการซื้ออุปกรณ์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจใดๆ

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา กิจการมีสเตอร์เกลียวพบปัญหาในการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

3.5.1 สถานที่ตั้งของกิจการทำเลการขายไม่ดี ขายสินค้าได้น้อยและถูกบังหน้าร้าน หุ่นส่วนกิจการจึงวางแผนจัดทำใบปลิวเพื่อประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักซึ่งจะดำเนินการในเดือนถัดไป อีกทั้งจะเพิ่มจุดขายอีก 1 จุดร่วมกับธุรกิจ Chicken Q โดยนำสินค้าไปตั้งโต๊ะขายยังบริเวณทางเข้าติดกับ โรงเรียน โกวิทยธำรงค์เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและประชาสัมพันธ์สินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รับรู้

3.5.2 พบปัญหาวัตถุดิบขาดตลาดและได้วัตถุดิบไม่ตรงตามความต้องการ กิจการแก้ไขโดยการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาจัดเก็บเป็นวัตถุดิบคงคลังเพิ่มขึ้น และหากพบวัตถุดิบคือมันฝรั่งที่ถูกล้างน้ำมาแล้ว ก็จะนำมาตากผึ่งแดดไล่ความชื้นก่อนนำมาจัดเก็บก็สามารถใช้วัตถุดิบนั้นผลิตสินค้าได้มีคุณภาพเหมือนเดิม

3.5.3 ปัญหาด้านการผลิต กิจการไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันในช่วงที่ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าพร้อมกันในปริมาณมาก กิจการแก้ไขปัญหาได้โดยจะจัดซื้อเตาทอดมันเกลียวเพิ่มอีก 1 เตา เนื่องจากเตาเดิมที่ใช้ผลิตสามารถทอดได้ ครั้งละ 2 ไม้นั้น

4. ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือน สิงหาคมที่ผ่านมา กิจการได้ย้ายสถานที่ตั้งร้านมายังบริเวณหน้าร้าน Backyard ซึ่งเป็นสถานบันเทิงขนาดเล็กตั้งอยู่บริเวณสันติธรรมพลาซ่า อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โดยให้เหตุผลที่เลือกสถานที่นี้เนื่องจากเป็นจุดขายที่น่าจะมีผู้คนสัญจรไปมาเยอะ และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวยังสถานบันเทิงในบริเวณใกล้เคียง อีกทั้งในเดือนนี้นักศึกษาประกอบการได้ทำการปรับสูตรและเปลี่ยนเมนู เป็นข้าวหมูทอดก่อนทอดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือนักท่องเที่ยวที่มักจะรับประทานข้าว เป็นอาหารกับแก้มในขณะดื่มสุรา ดังนั้นในช่วงเดือนสิงหาคมจึงเป็นช่วงที่

กิจการมีการปรับเปลี่ยนองค์ประกอบต่างๆ ในกิจการเป็นอย่างมาก เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขายให้กิจการเพิ่มขึ้น

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนสิงหาคม พบว่ากิจการมีการปรับสูตรและปรับรูปแบบของสินค้าให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่การทำงาน ยังคงรูปแบบการดำเนินการเหมือนเดือนกรกฎาคม ที่ให้สมาชิกทุกคนเข้าร้านเพื่อช่วยขายสินค้า เนื่องจากยังเป็นทำเลใหม่ และเมนูการขายใหม่ ในส่วนของวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ขายสินค้า จะใช้วิธีการขนย้ายจัดเก็บและใช้ห้องพักของ นางสาวอักษรสมัย โตปัญญา เป็นสถานที่จัดเก็บและคลังสินค้าเหมือนในเดือนที่ผ่านมา โดยในช่วงแรกให้ทุกคนทำหน้าที่ช่วยขนย้าย และช่วยทำความสะอาดอุปกรณ์ต่างๆ

ปัญหาที่พบอีกประการหนึ่งของการดำเนินธุรกิจในเดือนสิงหาคมกิจการยังคงพบปัญหาวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเน่าเสียจากสินค้าขายไม่ได้ ซึ่งเกิดจากระบบการจัดซื้อและการจัดการการขายและคลังสินค้าไม่มีประสิทธิภาพ สมาชิกในกลุ่มทราบถึงปัญหาและจะหาวิธีการแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยพยายามลดปริมาณการสต็อกสินค้าคง และสังเกตสินค้าขายดีเพื่อจัดการการสั่งซื้อสินค้าให้มีปริมาณที่พอเหมาะ

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม มีการปรับเปลี่ยนจากหมูห่อข้าวทอดในน้ำมันและเมนูหมูปั้นก้อนห่อไส้ชีส เป็นยำหมูก้อนทอดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือนักเที่ยวและสมาชิกในกลุ่มมีความถนัดในเมื่อนำมากกว่าเมนูทอด ทำให้ได้สินค้าที่มีรสชาติดี โดยจำหน่ายในราคาจานละ 49 บาท โดยเพิ่มเมนู ปีกไก่ทอด เอ็นไก่ทอด ยำรวม ยำวุ้นเส้น และน้ำเก็ตไก่ เพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น โดยในเดือนสิงหาคม กิจการมียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 7,816 บาท เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน ถึง 5,730 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากทำเลที่ดีขึ้น และสินค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น

ในส่วนของการส่งเสริมการขาย กิจการยังไม่มีมีการจัดรายการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคา แต่เน้นการส่งพนักงานในร้านออกไปนำเสนอสินค้าถึงโต๊ะทั้งในร้าน Backyard เอง และร้านที่อยู่บริเวณใกล้เคียง เนื่องจากลูกค้าเห็นสินค้าแต่ไม่กล้าเข้ามาซื้อ ซึ่งการใช้กลยุทธ์ขายตรงสามารถเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกิจการได้อย่างมากในเดือนนี้

4.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนสิงหาคม กิจการ EP หมูทอดนมสด มีรายได้จากการขายสินค้า จำนวน 7,816 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน

6,610 บาท รวมกำไรสุทธิ เท่ากับ 1,206 บาท กิจกรรมมีกำไรในเดือนสิงหาคมเนื่องมาจากยอดขายสินค้าที่เพิ่มมากขึ้นจากการย้ายทำเลและปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา พบปัญหาสินค้าขายไม่ได้ในบางวัน เนื่องจากเริ่มเข้าสู่ฤดูฝนและสถานบันเทิงในระแวกส่วนใหญ่ เป็นร้านเปิดโล่ง กลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ใช้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะ จึงทำให้ปริมาณลูกค้าที่มาเที่ยวยังสถานบันเทิงน้อยลง ส่งผลกระทบกับยอดขายกับกิจการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ส่วนวิธีการแก้ไขปัญหา กิจการอาจเพิ่มช่องทางการขายอื่นๆ เช่น บริการส่งสินค้าออนไลน์ในบริเวณใกล้เคียงเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายต่อไป

ความเสี่ยงด้านสินค้าและวัตถุดิบนำเข้าได้วางแผนบริหารจัดการโดยการซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่น้อยลง สังเกตสินค้าขายดีเพื่อให้สามารถกำหนดปริมาณการสต็อกสินค้าได้อย่างเหมาะสม เพิ่มความถี่ในการซื้อหรือรอบการสั่งซื้อวัตถุดิบให้มากขึ้น เพื่อให้วัตถุดิบสดใหม่และไม่ค้างสต็อกจนนำเข้าเสีย ซึ่งจะเริ่มควบคุมอย่างจริงจังในเดือนถัดไป



ภาพที่ 4.19 ภาพจุดขายใหม่บริเวณสันติธรรมพลาซ่า และรายการสินค้าใหม่ที่กิจการมีจำหน่ายเพิ่มจากเดือนก่อน
ที่มา ผู้วิจัย

5. ธุรกิจบัวลอยไอโซ (EAZI LAZI)

5.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนสิงหาคม ที่ผ่านมากิจการประสบปัญหาร้านที่ขอเช่าร่วมกับร้านอาหารตะวันตกบริเวณถนนท่าแพ พบปัญหาฝุ่นและเสียงจากการปรับปรุงหน้าร้านที่อยู่ติดฝั่งตรงข้ามทำให้กิจการไม่สามารถเปิดร้าน

ได้ จึงได้เน้นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ และพยายามหาหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าใหม่ โดยไปจำหน่ายสินค้าในแผงตลาดคันลำไย ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ในช่วงเช้า ตั้งแต่เวลา 04.00 น. ถึง 07.00 น. ของทุกวัน และได้เปลี่ยนชื่อร้านเป็น EAZI LAZI เพื่อให้เหมาะกับรูปแบบของสินค้าที่นำมาขายเพิ่ม คือ กาแฟที่ใช้กะทิเป็นส่วนประกอบแทนน้ำมันวัว แฮมเบอร์เกอร์ และแซนวิช

5.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนที่สอง กิจการพบปัญหาที่ดังร้านมีมลภาวะจากเสียงและฝุ่นจากการปรับปรุงร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง กิจการจึงไม่สามารถเปิดร้านเพื่อขายสินค้าตามที่ได้วางแผนไว้ จึงใช้สถานที่เพื่อผลิตสินค้ารอขายแทน

ด้านการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่ในการดำเนินการต่างๆ เนื่องจากมีจำนวนสมาชิกในหุ้นส่วนกิจการ 2 คน จึงช่วยกันทำหน้าที่ต่างๆ โดยหน้าที่ในการจัดซื้อ การผลิต เป็นของ นางสาวอริยา พรหมแย้ม ในส่วนของการขนย้าย และการขาย เป็นของ นางสาววิชราภรณ์ ถิ่นทัพไทย

ดังนั้นในส่วนของการบริหารจัดการร้านในเดือนนี้ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก

5.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน สิงหาคม จะเป็นบัวลอยสอดไส้ธัญญาหาร พร้อมด้วยท็อปปิ้ง แต่ยังไม่มียอดขายสินค้ามากนักเนื่องจากหน้าร้านประสบปัญหามลพิษทางเสียงและฝุ่นจากการก่อสร้าง จึงขายได้เพียงช่องทางออนไลน์ และขายผ่านหน้าร้านแห่งที่ 2 ที่ตลาดคันลำไย ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ เพียงเท่านั้น ในส่วนของการส่งเสริมการขาย กิจการได้จัดทำ Facebook Fanpage เพื่อโปรโมทและรับรายการสินค้าจากลูกค้าพร้อมบริการส่งในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ด้านการจัดรายการส่งเสริมการขาย ยังคงจัดทำใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้าน และสามารถนำมาเป็นส่วนลด 10 % หากสั่งซื้อสินค้า ครบ 150 บาท ขึ้นไป เหมือนกับเดือนที่ผ่านมา

5.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนสิงหาคม กิจการ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีรายได้จากการขายสินค้า ทั้งสิ้น 2,820 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งสิ้น 3,775 บาท รวมกิจการมีกำไรทั้งสิ้น 955 บาท สาเหตุที่กิจการมียอดขายน้อยเนื่องจากปัญหาจุดขายได้รับผลกระทบจากการต่อเติมอาคารของร้านค้าบริเวณใกล้เคียง และกว่าจะหาจุดขายใหม่ได้ใช้เวลานานจนเกินไปจึงทำให้ผลประกอบการไม่ดีนัก

5.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา พบว่าจุดขายใหม่ พบปัญหาหลพิษจากเสียง และฝุ่นจากการก่อสร้าง ทำให้ไม่สามารถเปิดร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าในช่วงกลางวันได้ จึงแก้ปัญหา โดยเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์พร้อมบริการส่ง และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้าน แห่งที่ 2 บริเวณ ตลาดต้นลำไย ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โดยเริ่มจำหน่าย ตั้งแต่เวลา 04.00 น. ถึง 07.00 น. ของทุกวัน



ภาพที่ 4.20 แสดงจุดขายใหม่ของกิจการบริเวณตลาดต้นลำไย ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ที่มา ผู้วิจัย

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

6.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สำรวจและการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่า ในเดือน สิงหาคม กิจการได้พยายามหาทำเลที่ตั้งร้านใหม่เนื่องจากจุดขายเดิมมีปัญหาเรื่องจุดอับ และไม่มีที่จอดรถ จึงได้ย้ายทำเลมาตั้งขายบริเวณริมถนนตลาดเจดีย์ ติดกับ โรงเรียนโกวิทยธรรง ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ซึ่งเป็นทำเลที่ไม่มีค่าเช่า แต่อาจมีอุปสรรค คือ สินค้าทดแทนมีจำนวนมาก เนื่องจากมีร้านขายสินค้าประเภททานเล่นอยู่มากภายในพื้นที่ ในส่วนของสูตรในการทำขนมครก กิจการได้คิดค้นจนพบสูตรที่สามารถผลิตเป็นสินค้าขายได้ แต่ยังไม่เป็นมาตรฐานมากนัก ในช่วง เดือนนี้จึงเป็นช่วงที่กิจการเริ่มตั้งหลักได้หลังจากประสบปัญหาต่างๆ จนกิจการต้องหยุดชะงักในเดือนที่ผ่านมา

6.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา พบว่าในด้านของการบริหาร กิจการเริ่มมีการบริหารจัดการทั้งในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานภายในร้านที่ดีขึ้น สามารถหาสถานที่ตั้งจุดขายใหม่ที่มีโอกาสทำให้กิจการสามารถขายสินค้าได้ และมีกระบวนการที่สามารถคิดค้นสูตรการทำขนมครกที่สามารถขายได้ ในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่โดยรวมตลอดทั้งเดือนที่ผ่านมา ยังไม่มี

การแบ่งหน้าที่ชัดเจนมากนัก โดยเป็นการดำเนินกิจการที่หุ้นส่วนประกอบการทุกคนต้องช่วยกัน ทำหน้าที่ต่างๆ ทั้งการจัดซื้อ การผลิตสินค้า การขาย การจัดการวัสดุอุปกรณ์ขาย และการขนย้าย อุปกรณ์ต่างๆ เพื่อให้กิจการสามารถประกอบตัวไปรอดในช่วงเริ่มต้นกิจการ

6.3 การตลาดและการขาย

ในช่วงเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา กิจการธุรกิจขนม ค.ร.ก สามารถจำหน่ายสินค้าได้ 2,370 บาท ซึ่งเป็นยอดขายสินค้าที่ดีขึ้นจากเดือนที่ผ่านมา อันเป็นผลมาจากการย้ายจุดจำหน่ายมายังจุดขายใหม่ บริเวณริมถนนติดกับโรงเรียน โกวิทยธรรง ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายยังคงจำหน่ายเป็นขนมครกสูตรรสชาติใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ 100 % เหมือนเดิม จำหน่ายกล่องละ 25 บาท และอยู่ในช่วงของการปรับรูปแบบการขายผลิตภัณฑ์ให้เด็กนักเรียนสามารถซื้อได้ง่าย เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักเรียนในระดับประถมที่มีกำลังซื้อน้อยจึงอาจพิจารณาขายแยกย่อย เป็นรายคู่ คู่ละ 5 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของนักเรียนในเดือนถัดไป

6.4 การบริหารเงินทุน

ในช่วงเดือนสิงหาคมที่ผ่านมากิจการมียอดขายได้จากการขายสินค้าเท่ากับ 2,370 บาท และมีต้นทุนสินค้าขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1,180 บาท รวมกิจการกำไรสุทธิทั้งสิ้น 1,190 บาท ถึงแม้กิจการจะมีกำไรในเดือนนี้ แต่ยังคงถือว่าเป็นจำนวนเงินที่น้อยมากเมื่อเทียบกับหุ้นส่วนธุรกิจที่มีถึง 3 คน

6.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่กิจการ ค.ร.ก ได้พบ ได้แก่ ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบในการขาย คือน้ำแข็งที่ใช้ทำขนมครก เมื่อเกิดปัญหาขึ้นทางกลุ่มได้ทดลองผลิตสูตรน้ำแข็งของตนขึ้นมาเพื่อให้สามารถกลับมาจำหน่ายขนมครกได้ตามแผนที่วางไว้ซึ่งสามารถคิดค้นสูตรจนสามารถทำเป็นสินค้าขายได้ในเดือนนี้ ในด้านความเสี่ยงของสถานที่จอดรถและจุดขายที่ไม่เหมาะสมกับประเภทสินค้าของกิจการฯ ได้ย้ายมาขายยังจุดขายใหม่บริเวณริมถนนติดกับโรงเรียน โกวิทยธรรง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ซึ่งเป็นทำเลที่เพิ่มยอดขายให้กิจการได้ดีกว่าจุดขายเดิม และยังไม่มียอดต้นทุนค่าเช่าที่อีกด้วย ซึ่งโดยรวมกิจการ ค.ร.ก สามารถบริหารจัดการกับความเสี่ยงทางธุรกิจได้ในเดือนที่ 2 ของการดำเนินกิจการ

7. ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้กรอก พุงโต

7.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือนสิงหาคม ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้กรอก พุงโต ได้ติดต่อเพื่อขอเช่าสถานที่บริเวณตลาดแม่เจดีย์ อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ ซึ่งได้จួយขายบริเวณด้านในตลาด เชื่อกับห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีเอ็กซ์ตราสาขาตลาดแม่เจดีย์ โดยขายตั้งแต่เวลา 18.00 น. ถึง 22.00 น. แต่หลังจากทดลองขายสินค้าได้เพียงสองวัน ก็ต้องหยุดกิจการชั่วคราวเนื่องจากจួយอยู่ในจุดอับและมีรถยนต์ของลูกค้าที่มาจับจ่ายซื้อสินค้าในตลาดจอดขวางบังหน้าร้านจึงหยุดกิจการ และมองหาจួយที่เอื้อต่อการขายสินค้าใหม่ ซึ่งทำเลที่ได้ติดต่อไว้คือบริเวณตลาดฝั่งตรงข้ามโรงงานพรีเมียมซึ่งอยู่ใกล้จากตลาดแม่เจดีย์ประมาณ 5 กิโลเมตร และอยู่ในระหว่างติดต่อขอเช่าสถานที่ดังกล่าว

7.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในเดือนสิงหาคม กิจการก็ยังไม่สามารถบริหารจัดการเพื่อเริ่มต้นธุรกิจได้มากนักเนื่องจากปัญหาหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ขอลาออกจากการเรียนกลางคัน มีผลต่อทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ เดือนนี้ เป็นเดือนที่ 2 ของการดำเนินธุรกิจ กิจการก็ไม่สามารถขายสินค้าหรือมีจួយหน้าร้านที่แน่นอนได้ การบริหารจัดการของธุรกิจนี้จึงมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับต่ำ

7.3 การตลาดและการขาย

กิจการได้ดำเนินการขายแต่ไม่สามารถขายสินค้าเพื่อนำเม็ดเงินเข้ามาสู่กิจการได้เนื่องจากพบปัญหาด้านเงินทุน หุ้นส่วน และจួយสินค้าที่ยังไม่แน่นอนตลอดระยะเวลาที่ผ่านไปเดือนที่ผ่านมา

7.4 การบริหารเงินทุน

กิจการประสบปัญหาเงินทุนเนื่องจากหุ้นกิจการได้ลาออกจากการเป็นนักศึกษากลางคัน จึงทำให้ภาระในการประกอบการและการลงทุนตกอยู่กับนายภุชญา จันทรคำ เพียงผู้เดียว กิจการจึงไม่สามารถนำเงินมาลงทุนเพื่อจัดรายการส่งเสริมการขายและการพัฒนารูปแบบของร้านได้มากนัก

7.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

การจัดการความเสี่ยงของกิจการพบปัญหาด้านการเงินในการเริ่มต้นธุรกิจ และปัญหาหุ้นส่วนที่ลาออกในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจกลางคัน นายภุชญา จันทรคำ นักศึกษาประกอบการจึงแก้ปัญหาโดยการใช้เงินทุนส่วนตัวเพิ่มทุนเพื่อให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

3. หมวดธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา ถือเป็นช่วงที่กิจการ ทดลองผลิต ออกแบบ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงามและมีคุณภาพ ซึ่งกิจการได้พยายามค้นหาวัตถุดิบและอุปกรณ์เพื่อช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีความสมบูรณ์แบบมากขึ้น ทั้งการทดลองเปลี่ยนน้ำยาเรซินที่เป็นส่วนประกอบสำคัญของการผลิต การจัดซื้ออุปกรณ์ใหม่ๆ เพื่อช่วยให้การผลิตมีความรวดเร็ว และได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพมากขึ้น ในส่วนของการขายและการตลาด ในเดือนนี้ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ได้เพิ่มช่องทางทางการขายสินค้าเพิ่มขึ้น จากเดิมที่เน้นจำหน่ายผ่านช่องทาง Facebook เพียงช่องทางเดียว ได้นำเสนอสินค้าผ่านช่องทาง Shopee Instagram และ Lazada รวมเป็น 4 ช่องทาง ในส่วนของรายการส่งเสริมการขาย ในเดือนสิงหาคม กิจการปรับราคาขายปลีกคัมพู เป็นคู่ละ 100 บาท และในวันที่ 12 สิงหาคม 2561 ได้จัดรายการซื้อสินค้า 1 ชิ้น แถมฟรี อีก 1 ชิ้น เพื่อต้อนรับกิจกรรมวันแม่แห่งชาติ ในส่วนของยอดขายสินค้าในเดือนสิงหาคม กิจการมีรายได้จากยอดขายทั้งสิ้น 1,420 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน กิจการขาดทุนสุทธิ 190 บาท เนื่องจากกิจการมียอดขายสินค้าน้อยกว่าเดือนที่ผ่านมาจาก 32 คู่ เหลือเพียง 13 คู่ เท่านั้น ยอดรายรับจากการขายจากเดือนที่ผ่านมา เท่ากับ 3,200 บาท เหลือเพียง 1,420 บาท จึงไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จึงส่งผลให้กิจการขาดทุนในที่สุด

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการการผลิต หน่วยงานในกิจการยังคงกำหนดหน้าที่การปฏิบัติงาน ใกล้เคียงกับเดือนกรกฎาคม โดยหน้าที่หลักในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิต การดำเนินการผลิตสินค้าและจัดเก็บสินค้า เป็นของ นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ และ นางสาวจุฑามาส ใจหลัก โดยใช้ห้องเช่าของนางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เป็นสถานที่ดำเนินธุรกิจ ส่วนหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อและการจัดส่ง เป็นของนางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น เป็นผู้ดำเนินการ ในส่วนของการดูแลช่องทางออนไลน์ทั้ง 4 ช่องทาง ได้แบ่งหน้าที่ดังนี้

นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ ดูแลช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram

นางสาวจุฑามาส ใจหลัก ดูแลช่องทางการขายบนเว็บไซต์ Shopee

นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น ดูแลช่องทางการขายบนเว็บไซต์ Lazada

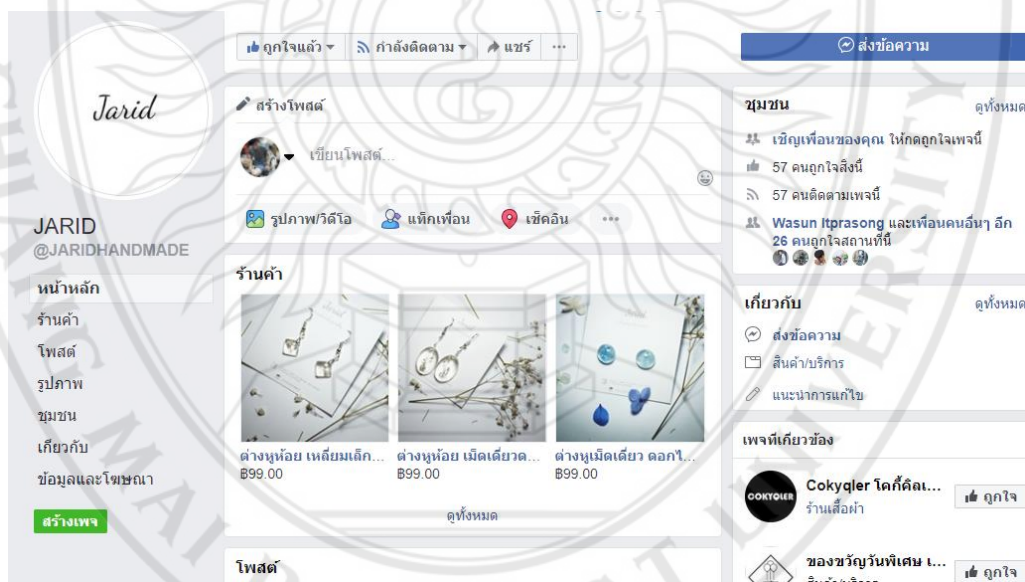
1.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือนสิงหาคม ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มียอดขายที่ตกลงจากเดือนก่อนถึง 1,780 บาท ยอดขายจากที่เคยขายได้ 32 คู่ในเดือนกรกฎาคม แต่ในเดือนสิงหาคม

ขายสินค้าได้เพียง 13 คู่เท่านั้น โดยมีรายรับจากการขายทั้งสิ้น 1,420 บาท หักต้นทุนวัตถุดิบในการขายจำนวน 360 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จำนวน 1,250 บาท ขาดทุนสุทธิ จำนวน 190 บาท

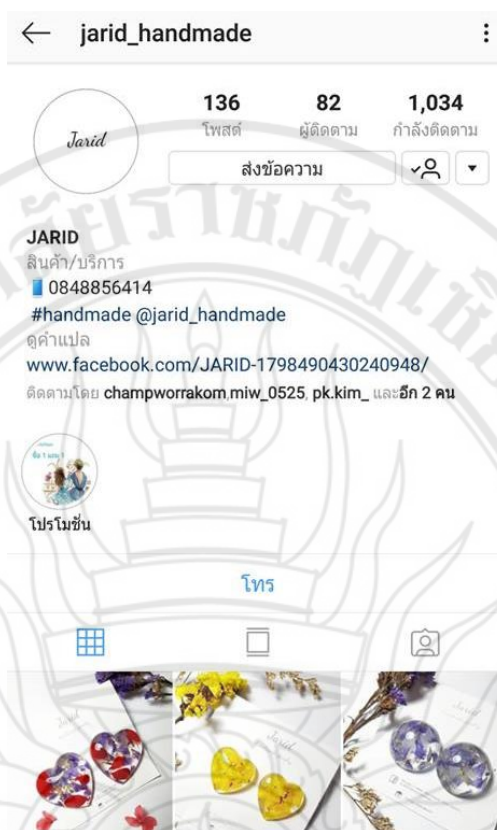
ด้านการส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์ 3 ช่องทาง ได้แก่ Facebook Shopee Instragram และ Lazada ถึงแม้จะมีการลงโฆษณาและสมัครเพจของร้านแล้ว แต่กิจการยังมียอดขายที่ไม่ดีนัก และมียอดขายที่ลดลงจากเดือนที่ผ่านมากกว่าครึ่ง อาจเป็นเพราะกิจการยังไม่ได้ทำโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์แบบมีค่าใช้จ่าย เช่น โฆษณบนเฟสบุ๊ค และ Instragram และไม่ได้นำ Page สินค้าไปโฆษณาตามสื่อสังคมออนไลน์อื่นที่คาดว่าจะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ จึงทำให้มีจำนวนผู้เห็นและเข้าชมสินค้ารวมถึงยอดไลค์ใน Facebook Page และ Instragram น้อย

ในส่วนของการส่งเสริมการขายในเดือนสิงหาคม กิจการได้จัดรายการขายปลีกหน้าร้านในราคาคู่ละ 100 บาท และในวันที่ 12 สิงหาคม 2561 ซึ่งตรงกับวันแม่แห่งชาติ เมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าในวันที่ รับฟรีทันทีอีก 1 คู่ เพื่อเพิ่มยอดขาย และสมนาคุณลูกค้าในช่วงดังกล่าว แต่กิจการก็ไม่ได้มียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด เนื่องจากการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์และรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการสื่อถึงลูกค้ายังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ



ภาพที่ 4.21 แสดง Facebook Fanpage ของ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

ที่มา Facebook Fanpage Jarid Handmade Jewelry



ภาพที่ 4.22 แสดง Instagram Page ของ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry
ที่มา Facebook Fanpage Jarid Handmade Jewelry

1.4 การบริหารเงินทุน

กิจการมีรายรับจากการจำหน่ายสินค้าในเดือน สิงหาคม จำนวน 1,420 บาท หัก
รายจ่ายจากวัตถุดิบและวัสดุในการผลิตสินค้า จำนวน 360 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำนวน 1,250 บาท กิจการขาดทุนสุทธิ 190 บาท สาเหตุที่กิจการขาดทุนเนื่องจากยอดขายที่น้อย
เป็นสัดส่วนที่ไม่สอดคล้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งหากกิจการขาดทุนสุทธิสะสมอาจ
ส่งผลให้เงินทุนในกิจการลดและต้องพิจารณาเพิ่มทุนเพื่อให้กิจการสามารถดำเนินงานได้ต่อไป

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ความเสี่ยงที่พบจากการดำเนินธุรกิจด้านการผลิตสินค้า จากที่กิจการได้พยายาม
ทดลองเปลี่ยนน้ำยาเรซินเพื่อผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ กิจการได้ทดลองเปลี่ยนน้ำยาเรซิน เป็นตัวที่
3 ที่มีราคาสูงขึ้น แต่เมื่อทดลองผลิตสินค้าพบว่าทำให้ดอกไม้แห้งที่เป็นส่วนประกอบสำคัญเปลี่ยน
สีจากการทำปฏิกิริยาในระหว่างผลิต ทำให้กิจการพิจารณาเปลี่ยนน้ำยาเรซินเป็นชนิดที่ 3 และเพิ่ม
ระยะเวลาในการรอน้ำยาแห้งให้นานขึ้น ทำให้กิจการมีชิ้นงานที่มีคุณภาพที่สวยงามขึ้น

ความเสี่ยงในเรื่องยอดขายสินค้าที่ลดลง กิจกรรมจะเริ่มนำสินค้าไปโฆษณาตามแหล่งชุมชนออนไลน์ต่างๆที่คาดว่าจะมีลูกค้าเป้าหมายอยู่ และจะเริ่มนำสินค้าไปฝากขายยังร้านค้าเครื่องประดับบนถนนคนเดินจังหวัดเชียงใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติต่อไป

2. ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตาหมี บิ๊กไซค์ มาตรฐาน ม.อ.ก ในช่วงเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา กิจกรรมพยายามเพิ่มช่องทางการจำหน่ายจากเดิมที่จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเดียวคือ Facebook Fanpage ได้เพิ่มช่องทาง Instragram ขึ้นมาอีกหนึ่งช่องทางเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า แต่ในพบว่ากิจกรรมมียอดขายสินค้าเข้ามาไม่มากนักถึงแม้จะจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าลดราคาสินค้า โดยตุ๊กตาขนาด 1.5 จากปกติ 1,690 ลดราคาเหลือเพียง 1,350 และ 2 เมตร จากปกติ 1,700 ลดราคาเหลือเพียง 1,550 บาท แต่กิจกรรมมียอดขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 16 ตัว น้อยกว่าเดือนกรกฎาคม จำนวน 5 ตัว รวมยอดขายในเดือนสิงหาคมทั้งสิ้น 18,650 บาท หักต้นทุนขายจำนวน 14,120 บาท คงเหลือ 4,530 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 5,199 บาท กิจกรรมขาดทุนสุทธิ 669 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายที่ได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยเฉพาะค่าโฆษณาผ่านช่องทาง Facebook จึงทำให้กิจกรรมขาดทุนในที่สุด

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ หน้าที่ในธุรกิจมีการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานออกเป็น 2 หน้าที่หลัก คือ 1 หน้าที่ด้านการบริหารการเงินและการจัดทำบัญชี การรับชำระค่าสินค้า และการชำระค่าส่งซื้อสินค้า เป็นหน้าที่ของ นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ ส่วนหน้าที่ 2 คือการรับคำสั่งซื้อ การโฆษณาผ่าน Facebook Fanpage เป็นหน้าที่ของ นางสาววิไลวรรณ ขันยา และ นางสาว ภิภา รัตน์ วันนอก และได้เพิ่มหน้าที่ในการดูแล Instragram ให้กับนางสาวภิภารัตน์ วันนอกอีกหนึ่งหน้าที่ ในด้านการบริหารจัดการภายในกิจการไม่พบปัญหาด้านการจัดการใดๆ แต่ละคนในกิจการสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่ตนเองได้รับมอบหมายในกิจการได้ แต่กิจการยังไม่สามารถบริหารจัดการเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงให้มีกำไรได้ในเดือนนี้

2.3 การตลาดและการขาย

ในเดือนที่ผ่านมา ด้านการตลาดใช้การโฆษณาในเพจ Facebook และได้เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าอีกช่องทางผ่าน Instragram และจัดรายการส่งเสริมการขาย ลดราคาสินค้า ตุ๊กตา ขนาด 1.5 จากปกติ 1,690 ลดราคาเหลือเพียง 1,350 และ 2 เมตร จากปกติ 1,700 ลดราคา

เหลือเพียง 1,550 บาท แต่กิจการมียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 18,650 บาท ลดลงจากเดือนก่อน 5,860 บาท จำนวนตุ๊กตาที่กิจการขายได้ลดลงจากเดือนกรกฎาคม จำนวน 5 ตัว อาจเป็นเพราะกิจการยังไม่สามารถหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่องทางออนไลน์ที่แท้จริงได้ มีการกำหนดการโฆษณาในช่องทาง Facebook Fanpage ที่ไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ไม่มีการโฆษณาหรือนำเพจไปประชาสัมพันธ์ในกลุ่มสังคมออนไลน์อื่นๆ หรือการจัดรายการส่งเสริมการขายยังไม่โดนใจกลุ่มผู้บริโภค จึงทำให้กิจการมียอดขายสินค้าที่ลดลงจากเดือนที่ผ่านมา เป็นปัญหาสำคัญที่กิจการต้องเร่งดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการหาช่องทางขายที่เหมาะสมตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เร็วที่สุด เพื่อให้กิจการมียอดขายที่เพิ่มขึ้นในการดำเนินธุรกิจต่อไป

2.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนสิงหาคม มียอดขายสินค้ารวมทั้งรวม 18,650 บาท หักต้นทุนสินค้าขาย 4,530 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 5,199 บาท กิจการขาดทุนสุทธิทั้งสิ้น 669 บาท เนื่องจากยอดขายสินค้าไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทำให้กิจการขาดทุนในที่สุด

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ปัญหาที่พบในเดือนที่สองของการประกอบการ ด้านการจัดการกิจการยังไม่สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงได้และพบกับปัญหายอดขายสินค้าน้อยกว่าเดือนที่ผ่านมา ถึงแม้จะจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้า ลดราคาสินค้า และเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในช่องทาง Instagram อีกช่องทางหนึ่ง ก็ยังไม่สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าได้มากขึ้น กิจการจึงดำเนินธุรกิจขาดทุนในที่สุด

จากการสอบถามนักศึกษาประกอบการมีความเห็นในแนวทางแก้ไขปัญหาว่า จะพยายามกำหนดช่วงเวลา และระยะทางในการโฆษณาใน Facebook Fanpage ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้น เช่น กำหนดอายุให้เป็นกลุ่มวัยรุ่น ถึง กลุ่มคนทำงาน และกำหนดช่วงเวลา ที่กลุ่มคนเหล่านี้ใช้โทรศัพท์ คือ ช่วงเวลา 19.00 น. ถึง 23.00 น. ซึ่งจะได้ค้นหาช่วงเวลาที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อไป

3. ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในเดือนสิงหาคม ธุรกิจจำหน่ายสินค้า Out let Online เริ่มมียอดขายสั่งซื้อสินค้าจากช่องทางขายหลักคือช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram โดยมียอดขายตลอดทั้งเดือนเป็นเงิน 11,120 บาท (จำหน่ายได้ 9 คู่) สาเหตุที่กิจการเริ่มมียอดขายสินค้าเข้ามามากขึ้นเนื่องจากได้ลง

โฆษณาบน Facebook Fanpage แบบมีค่าใช้จ่าย และเริ่มทำการลงรูปภาพสินค้าในเพจออนไลน์ทั้งสองให้มีความสม่ำเสมอและบ่อยครั้งขึ้น ทำให้เกิดยอดขายเข้ามาในกิจการเพิ่มขึ้นดังกล่าว

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการกิจการได้แบ่งหน้าที่การดำเนินงานดังนี้ หน้าที่ในการส่งสินค้าประสานงานกับโรงงานผู้ผลิตรองเท้า การโปรโมทเพจ การจัดทำบัญชีต่างๆ เป็นของ นางสาวรณิชล ปันปืด ซึ่งทำหน้าที่หลักในการบริหารงาน ส่วนนางสาวชมพูนุช ผาตา ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยในการดำเนินการต่างๆ เนื่องจากมีการกิจที่ต้องทำงานประจำจึงทำหน้าที่ตามที่ นางสาวรณิชล ปันปืด มอบหมาย โดยหลักคือการตอบคำถามและรับรายการส่งสินค้าจากลูกค้าเป็นหน้าที่หลัก

ในส่วนของการจัดการการขายกิจการเริ่มมีการลงโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ซึ่งสามารถสร้างยอดขายเข้ามาในกิจการได้ แต่ต้นทุนค่าโฆษณาก็เพิ่มสูงขึ้นจนทำให้กิจการขาดทุนในเดือนนี้ ดังนั้นการบริหารจัดการด้านการโฆษณาอาจใช้งบประมาณมากเกินไป หรือยังไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเท่าที่ควร

ด้านการบริหารจัดการคลังสินค้าและการจัดซื้อ เนื่องจากกิจการมีลักษณะการดำเนินการแบบซื้อมาขายไปโดยส่งคำสั่งซื้อไปยังหน้าโรงงานและให้โรงงานส่งสินค้าตรงถึงบ้านลูกค้า จึงไม่พบปัญหาด้านการจัดการคลังสินค้า

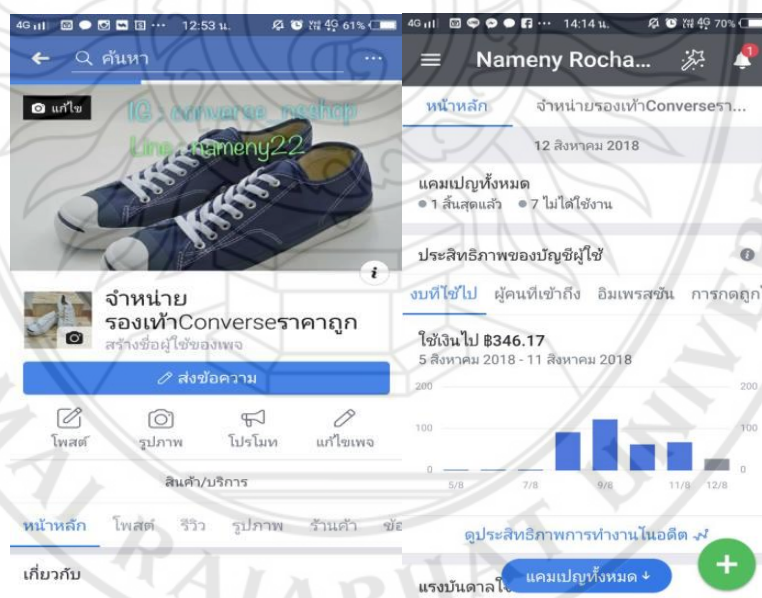
3.3 การตลาดและการขาย

ในเดือนสิงหาคม กิจการมีช่องทางการขายหลัก 2 ช่องทาง คือ Facebook และ Instragram และได้ลงโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายทั้งสองช่องทาง ซึ่งสามารถสร้างยอดขายสินค้าเข้ามาในกิจการทั้งหมด 9 คู่ เป็นเงิน 11,120 บาท ซึ่งถือว่ามีประสิทธิภาพมากกว่าเดือนก่อน (ไม่มียอดขาย) โดยในเดือนนี้กิจการได้เริ่มลงรูปสินค้าใหม่ๆ ใน ทั้งสองช่องทางขายอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของการจัดรายการส่งเสริมการขาย กิจการได้จัดรายการ หาก Follow IG และแชร์โพสต์ของทางร้านลง IG ส่วนตัว พร้อม ส่งรูปมาเป็นหลักฐานยืนยัน รับส่วนลดในการสั่งซื้อสินค้าทันที 100 บาท และในช่วงปลายเดือนได้จัดรายการส่งเสริมการขายอีกรายการหนึ่ง คือ จัดกิจกรรมให้กับลูกค้าที่กดติดตาม Instragram และแท็กเพื่อนจำนวน 3 คน โปสในหน้าโฆษณาส่งเสริมการขายนี้ ผู้โชคดีที่ถูกสุ่มรายชื่อ รับฟรีทันที รองเท้า Converse Jack Purcell 1 คู่ ผลตอบรับในกิจกรรมดังกล่าว มียอดติดตามบน Instragram มากขึ้น แต่ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายดังกล่าว



ภาพที่ 4.23 แสดง Page บน ช่องทาง Instagram และการโปรโมทเพจแบบมีค่าใช้จ่ายของกิจการ ร้อยเท้าConverse

ที่มา Instagram Page ร้อยเท้า Converse



ภาพที่ 4.24 แสดง Page บน ช่องทาง Facebook และการโปรโมทเพจแบบมีค่าใช้จ่ายของกิจการ Converse

ที่มา Instagram Page ร้อยเท้า Converse



ภาพที่ 4.25 แสดง การจัดรายการส่งเสริมการขายผ่านช่องทาง Instagram ของกิจการ
ที่มา Instagram Page ร็องเท้า Converse

3.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนสิงหาคม กิจการมีรายได้จากการขายสินค้าทั้งสิ้น 11,120 บาท มีต้นทุนสินค้าขาย 9,320 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการตลาดทั้งสิ้น 2,300 บาท รวมกิจการขาดทุนสุทธิ 500 บาท สาเหตุที่กิจการขาดทุนเนื่องจากใช้งบประมาณในกิจกรรมการตลาดมากเกินไป ผลตอบรับจากกิจกรรมน้อยไม่สวนทางกับค่าใช้จ่ายที่กิจการเสียไป การวางแผนการเงินและการจัดสรรทุนในการดำเนินกิจกรรมต่างๆของกิจการจึงยังไม่มีประสิทธิผลที่คึก

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ในเดือนสิงหาคม กิจการสามารถจัดการกับความเสี่ยงที่กิจการไม่สามารถขายสินค้าได้ในเดือนที่ผ่านมา แต่ความเสี่ยงที่กิจการพบในเดือนนี้ คือ กิจการขาดทุนเนื่องจากกิจการทุ่มงบประมาณในการจัดกิจกรรมทางการตลาดมากเกินไปได้ยอดขายเข้ามาในกิจการน้อย ส่งผลให้กิจการขาดทุนในที่สุด ความเสี่ยงนี้ นักศึกษาประกอบการจะได้วางแผนเพื่อกำหนดงบประมาณในการดำเนินกิจกรรมการตลาดให้สอดคล้องกับงบประมาณที่กิจการมีในเดือนต่อไป

4. ธุรกิจ Cokyqler

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือน สิงหาคม กิจกรรมขายเสื้อผ้า Cokyqler ยังคงเน้นการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์โดยสร้างเพจใน Instragram เป็นช่องทางหลัก แต่ได้เพิ่มช่องขายฝากหน้าร้านกับร้านขายเสื้อผ้าแนวสตรีท บริเวณกาดริ้นคำ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ อีกแห่งหนึ่ง แต่ก็สร้างยอดขายให้กับกิจการได้ไม่มากนัก จึงตั้งเป้าหมายเน้นขายผ่านช่องทางออนไลน์เพียงช่องทางเดียว และได้ใช้กลยุทธ์เพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับ Page โดยพยายามกดติดตามผู้คนบน Instragram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลการติดตาม Page กลับจากกลุ่มคนเหล่านั้นเพื่อเพิ่มยอดไลค์ Page ให้มากขึ้น และได้ผลเป็นที่น่าพอใจ คือมียอดการติดตาม Page เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามลำดับ ในส่วนของสินค้าขายในช่วงปลายเดือนพบปัญหาเกี่ยวกับผู้จัดส่ง ณ ประเทศจีนทำการปรับปรุงท่าเรือขนส่งและคลังสินค้าจึงทำให้สินค้าขาดมือในช่วงปลายเดือนสิงหาคม และคาดว่าสถานการณ์จะดีขึ้นในเดือนถัดไป

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

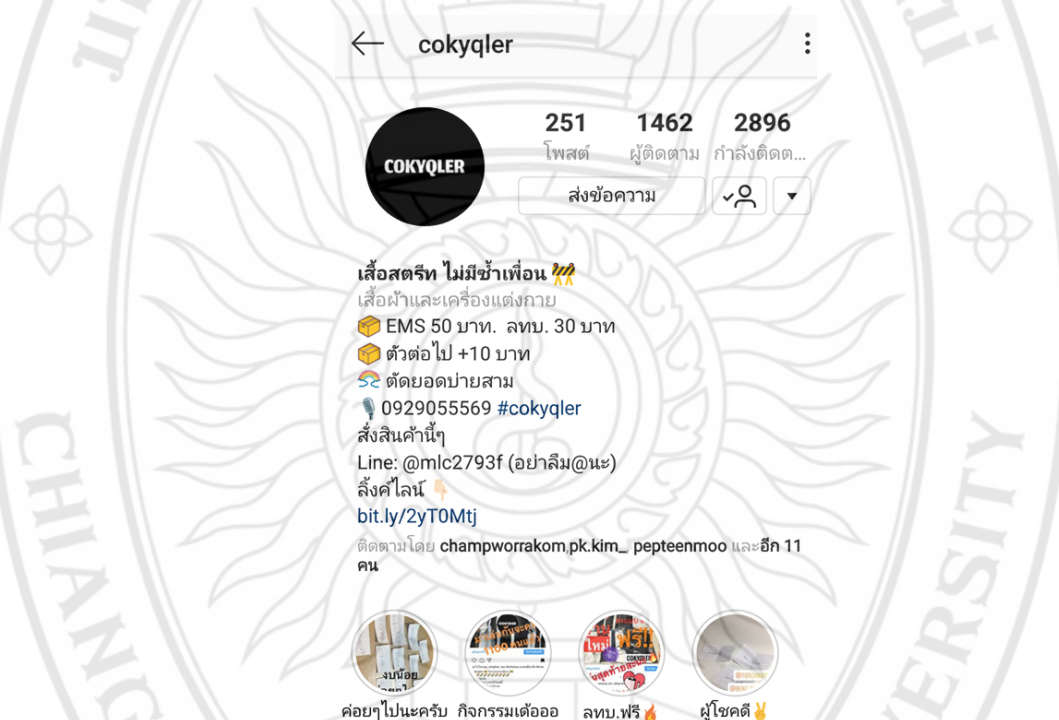
ด้านการจัดการ เนื่องจากเป็นธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์และธุรกิจเจ้าของคนเดียวไม่มีลูกน้องและทีมงาน นักศึกษาประกอบการจึงต้องดำเนินกิจกรรมต่างๆ ด้วยตัวเองทั้งหมด ทั้งการสั่งซื้อสินค้า การจัดเก็บ การบริหารเงินทุน และการจัดส่งสินค้า ไปถึงการตลาด แต่เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กมากและเน้นการขายผ่านช่องทางออนไลน์เพียงช่องทางเดียว จึงสามารถบริหารจัดการด้วยคนเดียวได้ทั้งหมด แต่ในช่วงปลายเดือนสิงหาคม พบปัญหาสินค้าขาดมือจากผู้จัดส่งสินค้าทำการปรับปรุงท่าเรือและคลังสินค้าทำให้ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดปัญหานี้เป็นปัญหาที่ยากต่อการจัดการเนื่องจากเกิดจากปัจจัยภายนอกที่เข้ามากระทบกับกิจการ นักศึกษาประกอบการจึงทำได้เพียงประคองกิจการและพยายามเชิร้ขายสินค้าเก่าที่อยู่ในคลังสินค้า และพยายามเสาะหาผู้จัดส่งรายใหม่เพิ่มเพื่อลดการผูกขาดและปัญหาจากการสั่งสินค้าจากผู้จัดส่งเพียงรายเดียว

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือน สิงหาคม ธุรกิจ Cokyqler ยังไม่ได้ทำโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายผ่านสื่อออนไลน์ แต่ใช้วิธีการเพิ่มยอดไลค์และการติดตามจากการตั้งเป้าในการกดติดตามผู้คนในสื่อสังคมออนไลน์ Instragram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลการติดตามกลับจากกลุ่มคนเหล่านั้น และวิธีการนี้สามารถเพิ่มยอดติดตามได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 120 ผู้ติดตาม เพิ่มขึ้นเป็น 1462 ผู้ติดตามภายในเดือนเดียว ซึ่งถือเป็นวิธีการสร้างการรู้จักใน Page และตัวสินค้าโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และสามารถเพิ่มยอดการติดตามได้จริง

ในส่วนของการส่งเสริมการขาย กิจการได้จัดรายการทายผลจากรายการเดอะแรพเปอร์ หากใครทายผู้ชนะในรายการถูกรับสิทธิ์ที่ 1 ตัว ซึ่งผลจากการจัดทำรายการส่งเสริมการขายดังกล่าว สามารถเพิ่มยอดการติดตามเพจได้ถึง 100 คนภายในวันเดียว และมีแผนที่จะจัดทำสตูดิโอเพื่อถ่ายภาพสินค้าให้มีความสวยงามและน่าสนใจโดยใช้ห้องพักของตนเองซึ่งจะดำเนินการในเดือนถัดไป

ในส่วนของการขาย ในเดือนสิงหาคม ธุรกิจ Cokyqler สามารถจำหน่ายเสื้อรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 7,622 บาท เพิ่มจากยอดขายในเดือนก่อน ที่มียอดขายเพียง 1,530 บาท ซึ่งเป็นผลจากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเริ่มรู้จักในสินค้าและ Page ของร้าน บน Instagram เพิ่มมากขึ้น



ภาพที่ 4.26 แสดง Page Instagram และยอดการไลค์ของธุรกิจ Cokyqler
ที่มา Instagram Page Cokyqler

4.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนที่ผ่านมา กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ทั้งสิ้น 7,622 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 3,900 บาท รวมกิจการมีกำไรทั้งสิ้น 3,722 บาท เมื่อนำไปรวมกับเงินทุนของกิจการ พบว่าในเดือนนี้ กิจการ มีเงินทุนหมุนเวียนกิจการคงเหลือทั้งสิ้น 4,103 บาท ซึ่งเพียงพอต่อการใช้จ่ายและการดำเนินงานในรอบเดือนที่ผ่านมา

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

การจัดการความเสี่ยงจากสินค้าขายไม่ได้ในเดือนที่ผ่านมาในเดือนนี้กิจการได้ปรับกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อสร้างการรู้จักใน Page บน Instragram จนสามารถสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นให้กับกิจการได้ แต่ความเสี่ยงจากปัญหาสินค้าขาดมือเนื่องจากผู้จัดส่งสินค้าทำการปรับปรุงคลังสินค้าและท่าเรือจากประเทศจีน ทำให้เกิดปัญหาสินค้าที่ส่งไม่สามารถส่งได้และเกิดปัญหาสินค้าขาดมือ ซึ่งนักศึกษาประกอบการมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาคือพยายามกระตุ้นการขายสินค้าที่ยังค้างในคลังสินค้า และพยายามแสวงหาผู้จัดส่งรายอื่นที่มีศักยภาพและลดอำนาจการต่อรองของผู้จัดส่งรายเดิมจากการผูกขาดการสั่งซื้อสินค้าเพียงช่องทางเดียว โดยจะได้ดำเนินการในเดือนถัดไป

ส่วนที่ 4 ผลการดำเนินธุรกิจในเดือน กันยายน

จากการลงพื้นที่ตรวจสอบสังเกตการณ์ดำเนินงาน โครงการธุรกิจ พร้อมกับการรับฟังการรายงานผลการดำเนินงานในช่วงเดือน กันยายน พ.ศ. 2561 จึงได้วิเคราะห์แยกตามปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อโอกาสในการสร้างธุรกิจและแนวทางการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา ซึ่งมีองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้ ความสำเร็จด้านการจัดการ ด้านการตลาดและการขาย ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน และความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ผลการศึกษาในแต่ละหมวดธุรกิจจะมีรายละเอียดในแต่ละกลุ่มโครงการธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. หมวดธุรกิจเฟรนไชส์

1. ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

สถานการณ์โดยทั่วไปยังคงจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง มียอดขายทั้งสิ้น 143,720 บาท เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน 64,420 บาท โดยยอดขายสินค้าที่เพิ่มขึ้นนั้น มาจากในบริเวณลานกิจกรรม Think Park มีลูกค้าชาวต่างชาติเริ่มมาท่องเที่ยวมากขึ้น กอปรกับ นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการ ได้ออกพื้นที่ไปตั้งร้านขายสินค้าในงาน FIN MARKET ณ ลานกิจกรรม ห้างสรรพสินค้าเซนทรัล ลำปาง ทำให้เพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้น และเป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ พร้อมตลาดใหม่ที่น่าสนใจเพื่อพิจารณาเปิดสาขาในอนาคต

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านบริหารจัดการ นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการสามารถบริหารจัดการร้านด้วยตนเองได้เป็นอย่างดี ถึงแม้จะต้องพาลูกจ้างออกเปิดร้านนอกสถานที่ในงาน FIN

MARKET จ.ลำปาง โดยใช้เวลาในการออกร้านหลายวัน แต่ไม่พบปัญหาใดในการดำเนินธุรกิจ ทั้งด้านสินค้าที่มีการสั่งเพื่อสต็อกสินค้าได้ในปริมาณที่เหมาะสม ด้านการขนย้ายวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ และการจัดการเรื่องพนักงานในร้าน ก็สามารถจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 การตลาดและการขาย

ในช่วงเดือนที่ผ่านมากิจการ ด.เนืออย่าง ได้เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าโดยติดต่อผู้จัดงาน FIN MARKET ณ ลานกิจกรรมห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลลำปาง เพื่อเข้าพื้นที่จำหน่ายสินค้าในงาน โดยสามารถเพิ่มยอดขายสินค้าให้กิจการในเดือนกันยายนได้ถึง 143,720 บาท ในส่วนของโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสินค้ายังคงโปร โมชั่น ช้อ 10 ไม่แถม 1 ไม่เหมือนเดิม

1.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนกันยายน กิจการ ด.เนืออย่างมีรายได้จากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 143,720 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 117,424 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 26,296 บาท หากเทียบสัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น 18.29 % เมื่อเทียบกับอัตรากำไรในเดือนที่ผ่านมา ถือมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับเดือนที่ผ่านมา แต่เมื่อดูจากยอดขายสินค้า ถือว่ากิจการมีการพัฒนายอดขายสินค้าที่ดีขึ้นแบบก้าวกระโดด โดยสามารถขายสินค้าได้เพิ่มจากเดือนก่อนถึง 64,420 บาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 1 เท่า จากเดือนที่ผ่านมา

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ความเสี่ยงที่พบในกิจการคือในช่วงที่ออกร้าน ณ งาน FIN MARKET จ.ลำปาง กิจการอาจเจอปัญหาสินค้ามีไม่พอขาย นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการ จึงได้ตั้งน้ำแข็งและเช่าถังน้ำแข็งขนาดใหญ่จากร้านน้ำแข็งในพื้นที่ เพื่อมาเก็บสต็อกสินค้าเพื่อให้มีปริมาณที่เพียงพอต่อการขาย จึงทำให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขาย ในส่วนของการขนส่ง และเดินทางไปยังพื้นที่ เนื่องจากนายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการ มีรถยนต์เป็นของตนเองจึงนำมาใช้ขนส่งสินค้าในช่วงที่ออกร้านจำหน่ายสินค้าในงาน FIN MARKET

2. หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

1. ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกันยายน ที่ผ่านมา กิจการยังจำหน่ายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง มียอดขายเฉลี่ย วันละ 800 บาท ขึ้นไป แต่มีอุปสรรคจากการขายสินค้าบ้างเนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูฝน ในวันที่ฝนตกจะขายสินค้าได้น้อย ถึงแม้จะมีจัดบริการส่ง แต่ในช่วงฝนตกก็ไม่สามารถจัดส่งได้เช่นกัน จึงต้องประคองธุรกิจให้

สามารถดำเนินอยู่ได้ในช่วงฤดูกาลนี้ ในส่วนของความขัดแย้งทางธุรกิจที่ทางร้านถูกร้องเรียนเรื่อง
คว้นจากการย่ำเงินค้ำขาย ก็สามารถแก้ไขได้ในช่วงเดือนที่ผ่านมา

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในกันยายน พบว่าสมาชิกในกลุ่มมีการจัดแบ่งหน้าที่
ความรับผิดชอบในการดำเนินการต่าง ๆ ตามตารางหน้าที่ ที่ได้จัดไว้เหมือนเดือนสิงหาคม และไม่
พบปัญหาด้านการจัดการคนแต่อย่างใด ในส่วนของการผลิตสินค้าพบปัญหาต้นทุนสินค้าขึ้นลง
ตามภาวะตลาด แต่ก็แก้ไขโดยการหาวัตถุดิบหลายๆ ร้านเพื่อหาวัตถุดิบที่ราคาถูกที่สุดในการผลิต
สินค้า ดังนั้นโดยสรุปผลการดำเนินธุรกิจเดือน กันยายน ด้านการจัดการ กิจกรรม Dr. Grill หมูย่าง
กะทิสด ยังไม่พบปัญหาด้านการจัดการแต่อย่างใด

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์วางจำหน่าย คือ เนื้อหมูย่าง เนื้อหมูสามชั้นย่าง เนื้อสัน
คออย่าง ไส้หวาน คางหมู ลิ้นหมู และไส้สุดย่าง พร้อมน้ำจิ้ม 3 รส ได้แก่ น้ำจิ้มสามรส น้ำจิ้มแจ่ว
แซบ และน้ำจิ้มแจ่วมะขาม แต่ในเดือนนี้ได้ตัดเมนูแป้งนมออกเนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบสูงและมี
ลูกค้าสั่งน้อย สินค้าขายดีส่วนใหญ่จะเป็นหมูสามชั้นย่าง เนื้อสันคอ และไส้สุดย่าง ส่วนสินค้าอื่น
ขายได้ในระดับคงที่ ส่วนของราคา ในเดือนนี้ยังคงราคาทำโปรโมชั่นอยู่ที่ จิตละ 30 บาท เท่าเดิม
ในส่วนช่องทางทางการจัดจำหน่ายเดือนกันยายนที่ผ่านมา ใช้ช่องทางขายหน้าร้านพร้อมจัด
โปรโมชั่นโทรศัพท์สั่งสินค้าหรือสั่งในช่องทางออนไลน์ หากจัดส่งสินค้าอยู่ใกล้บริเวณหน้าร้าน และมี
ยอดขายสินค้าเกิน 50 บาทขึ้นไป โดยสรุปสถานการณ์การขายและการตลาดในเดือนกันยายน
พบว่า กิจกรรมสามารถทำยอดขายได้เฉลี่ยวันละ 700 บาท และมียอดขายที่น้อยเนื่องจากฝนตกชุก
ในช่วงที่ผ่านมา

1.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกันยายน กิจกรรม Dr. Grill หมูย่าง
กะทิสด มีรายได้จากการขาย 3,215 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนิน 2,405 บาท รวม
กำไรสุทธิ เท่ากับ 810 บาท ซึ่ง ยอดขายที่น้อย มาจากจำนวนวันที่เปิดกิจการได้ไม่เต็มที่เนื่องจาก
สมาชิกในกลุ่มต้องแบ่งเวลาไปทำงานกลุ่มที่ได้รับมอบหมายจากรายวิชาที่เรียนในระหว่างภาค
เรียนเดียวกัน และอยู่ในช่วงของการเตรียมสอบปลายภาค อีกทั้งประสบปัญหาฝนตกชุก จึงทำให้
กิจกรรมมียอดขายน้อยตามตัวเลขดังกล่าว

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบตลอดเดือนกันยายน คือ ความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัตถุดิบที่มีความผันผวนขึ้นลงตามภาวะตลาด แต่กิจการไม่สามารถขึ้นราคาสินค้าได้เนื่องจากอาจกระทบกับยอดขายสินค้า จึงแก้ปัญหาโดยการหาซื้อวัตถุดิบจากผู้ค้าที่ขายราคาถูกแล้ววัตถุดิบคุณภาพดี หรือการเลือกซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายหลายราย เพื่อให้มีช่องว่างระหว่างต้นทุนและราคาขายที่ทำให้กิจการสามารถอยู่ได้ ในส่วนความเสี่ยงด้านการขายสินค้า กิจการได้ขยายป้ายหน้าร้านให้มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อให้ผู้สัญจรไปมาสามารถเห็นได้ง่าย และจัดหน้าร้านให้ดูสะอาดเพื่อให้สินค้าดูน่าซื้อและถูกสุขอนามัย พร้อมป้องกันแมลงวันตอมสินค้า ทำให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปรับประทานแล้วต้องเสียได้

2. ธุรกิจ Chicken Q

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกันยายน ได้ถูกเจ้าของโครงการตลาดเจดีย์แจ้งให้ย้ายร้านจากจุดเดิมไปอยู่ในจุดขายใหม่ที่โครงการกำหนดให้เนื่องจากโครงการได้ทำสัญญาจ้างระยะยาวกับบริษัทค้าเนื้อสดรายหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ได้แจ้งงดเก็บค่าเช่าในเดือนกันยายนและเดือนตุลาคม เพื่อชดเชยการถูกย้ายทำเล นักศึกษาประกอบการรับทราบและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขโครงการ แต่จุดขายใหม่ตั้งอยู่ด้านในของตลาดเจดีย์ อยู่ในมุมอับ นักศึกษาประกอบการจึงได้แก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยนำสินค้าไปฝากขายกับธุรกิจมิสเตอร์เกรียวที่เพิ่มจุดขายบริเวณริมถนนด้านข้างโรงเรียนโกวิทย์ธำรงค์ ใกล้กับตลาดเจดีย์อีกแห่งหนึ่ง ส่วนยอดขายในเดือนกันยายนมีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 6,895 บาท เพิ่มขึ้นจากยอดขายเดือนสิงหาคม แต่กิจการมีกำไรสุทธิจากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 3,420 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากค่าเช่าสถานที่ ที่ลดลงจากเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับทางโครงการ

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในเดือนกันยายน กิจการ ถูกย้ายจุดขายจากจุดเดิมไปอยู่ด้านในโครงการซึ่งเป็นจุดอับสายตา ถึงแม้ว่าโครงการจะงดเก็บค่าเช่าที่เพื่อชดเชยปัญหาดังกล่าว แต่คงไม่สามารถทำให้กิจการสามารถขายสินค้าได้ดีขึ้นได้ นายนครินทร์ วงษ์ประเสริฐ จึงได้เพิ่มช่องทางการขายสินค้าอีกช่องทางหนึ่งด้วยการฝากขายสินค้ากับร้านมินสเตอร์เกรียวที่เพิ่มหน้าร้านอีกแห่งหนึ่งริมถนนใกล้กับโรงเรียนโกวิทย์ธำรงค์ จึงทำให้กิจการยังมียอดขายจากการขายสินค้าและใช้หน้าร้านที่อยู่ด้านใน เป็นทั้งหน้าร้านและเน้นใช้งานเป็นสถานที่ผลิตสินค้าและจัดเก็บวัสดุอุปกรณ์การขายแทน ในส่วนของการบริหารจัดการภายในร้านไม่พบปัญหาใดเนื่องจากเริ่มมีทักษะในการบริหารจัดการร้านเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน

2.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ในเดือนกันยายนกิจกรรมมีผลิตภัณฑ์วางจำหน่าย ได้แก่ ไก่ป้อปราด ซอสบาบิว เฟรนฟรายส์ ราคาสินค้าและขนาดบรรจุ แก้วกระดาษเล็ก ขายในราคา 15 และแก้วกระดาษใหญ่ ขายในราคา 25 บาท ในเดือนกันยายน กิจกรรมมียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน 1,641 บาท จากการทดลองแจกใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้านส่วนลด 10 % จำนวนใบปลิวที่แจกไป ลูกค้านำกลับมาใช้ส่วนลดน้อยไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร จึงงดแจกใบปลิวและจัดทำสแตมป์โปรโมชัน ซื้อสินค้า เฉพาะเฟรนฟรายส์ ครอบ 5 ฟรี 1 ซึ่งจะดำเนินต่อไป

2.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือน กันยายน กิจกรรม Chicken Q มีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 6,895 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,475 บาท รวมกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,420 บาท กิจกรรมมียอดขายเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน 1,641 บาท และส่วนหนึ่งที่ผลกำไรของกิจกรรมเพิ่มขึ้นมาจากโครงการได้งดเก็บค่าเช่าสถานที่ขายในเดือนที่ผ่านมา แต่ยังถือว่ากิจกรรมยังมียอดขายน้อย แต่ยังมีผลกำไรจากการดำเนินงานที่ทำให้กิจการสามารถดำเนินการได้ต่อไป

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนกันยายน พบปัญหาดังต่อไปนี้

2.5.1 สินค้าขายได้น้อย ถึงแม้กิจการจะพยายามแก้ไขปัญหาโดยปรับลดราคาและขนาดบรรจุสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากที่ได้กำหนดราคาสินค้าขนาดแก้วกระดาษขนาดเล็ก 29 บาท แก้วกระดาษขนาดใหญ่ 35 บาท ปรับเป็น แก้วกระดาษเล็ก ขายในราคา 15 และแก้วกระดาษใหญ่ ขายในราคา 25 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าเป้าหมาย คือนักเรียนชั้นประถม และมัธยมศึกษา และผู้ปกครองที่มารับบุตรหลาน แต่ยอดขายของกิจกรรมเพิ่มจากเดือนก่อน เพียง 1,641 บาท ซึ่งอาจมีผลมาจากทำเลที่ไม่เอื้อต่อการขายสินค้าประเภทของทานเล่น และจำนวนลูกค้าที่เบาบางในพื้นที่

2.5.2 ถูกย้ายทำเลที่ตั้งร้าน ไปอยู่ในมุมอับ ทำให้ปริมาณนักเรียนที่เข้ามาซื้อสินค้าลดลง นักศึกษาประกอบการจะแก้ไขโดยฝากขายสินค้าในร้านมินิเตอร์เกิลยวที่อยู่นอกกำแพงตลาดเจดีย์เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า

2.5.3 กิจกรรมพบคู่แข่งรายใหม่ ณ จุดขายใหม่ที่กิจการไปฝากขายสินค้า แต่เมื่อพิจารณาแล้วพบว่า ในส่วนของผลิตภัณฑ์ เฟรนฟรายส์ของกิจการ Chicken Q เป็นสินค้าที่มีคุณภาพและรสชาติที่ดีกว่า จึงไม่มีผลต่อยอดขายสินค้ามากนัก

3. ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกันยายน ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว พบปัญหาเดียวกับธุรกิจ Chicken Q เนื่องจากเช่าหน้าร้านขายสินค้าร่วมกัน คือ ถูกเจ้าของโครงการตลาดเจดีย์แจ้งให้ย้ายร้านจากจุดเดิมไปอยู่ในจุดขายใหม่ที่โครงการกำหนดให้เนื่องจากโครงการได้ทำสัญญาจ้างระยะยาวกับบริษัทค้าเนื้อสดรายหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ได้แจ้งงดเก็บค่าเช่าในเดือนกันยายนและเดือนตุลาคม เพื่อชดเชยการถูกย้ายทำเล นักศึกษาประกอบการรับทราบและยินยอมปฏิบัติตามเงื่อนไขโครงการ แต่เนื่องจากธุรกิจมิสเตอร์เกลียว ได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้ายังบริเวณทางเท้าติดกับโรงเรียนโกวิทยธำรงศรีอีกจุดขายหนึ่ง จึงไม่กระทบกับยอดขายเดิมมากนัก

ส่วนยอดขายในเดือนกันยายนมีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 7,240 บาท เพิ่มขึ้นจากยอดขายเดือนสิงหาคม จำนวน 810 บาท แต่กิจการมีกำไรสุทธิจากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 3,041 บาท เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน 918 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากไม่มีค่าเช่าสถานที่ตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับทางโครงการ

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนกันยายน ด้านการจัดสรรหน้าที่การดำเนินงาน ยังคงเป็นไปในลักษณะการช่วยกันดำเนินการเหมือนเดิมที่ผ่านมา โดยหน้าที่ในการทอดและการปรุงรส และการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นของ นายสมศักดิ์ สนิท หน้าที่การจัดเตรียมวัตถุดิบ นำมันเข้าเครื่องหั่นเกลียว เลียบไม้ เป็นของ นายธนากร ชมภูธัญ และหน้าที่ในการจัดบันทึกรายการบัญชีและยังช่วยจัดเตรียมวัตถุดิบเป็นของ นางสาวเยาวลักษณ์ พลหาญ ซึ่งไม่พบปัญหาด้านการจัดแบ่งหน้าที่ภายในร้าน ปัญหาวัตถุดิบขาดตลาด และด้วยคุณภาพกิจการสามารถหาวิธีแก้ไขเป็นผลสำเร็จในที่สุด

ในส่วนปัญหาด้านการผลิตที่มักผลิตสินค้าได้ไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า เป็นผลมาจากการเตรียมวัตถุดิบไม่ทัน จึงได้ปรึกษาหุ้นส่วนประกอบการเพื่อขยับเวลาในการเข้าร้านเตรียมสินค้า จาก 15.00 น. ของทุกวัน มาเป็น 14.00 น. เพื่อให้มีวัตถุดิบรอผลิตมากขึ้น สามารถทอดขายให้กับลูกค้าได้ทันที

3.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่าย ได้แก่ มันเกรียวทอด รสชาวลือรสและหัวหอม รสพริก รสปลาปิ้ง รสลาบ รสชีส รสต้มยำ และรสบาบิคว มีราคาไม่ละ 20 บาท ทุกรสชาติ และได้จัดรายการส่งเสริมการขายซื้อมันเกลียวครบ 3 ไม้ ลดราคาเหลือ 50 บาท จากราคาปกติ 60

บาท โดยมียอดรวมจากการจำหน่ายมันเกลียวทั้งหมด 7,240 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากลูกค้าเริ่มรู้จักสินค้ามากขึ้น เกิดการบอกจากปากต่อปาก ทำให้กิจการมียอดขายเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน ทั้งหมด 810 บาท

3.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือน กันยายน ธุรกิจมีสเตอร์เกลียวมีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 7,240 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรวม 4,199 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,041 บาท โดยรวมกิจการสามารถเพิ่มยอดขายเข้ามาในกิจการได้เพิ่มขึ้น และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลงได้เล็กน้อย ทำให้มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา กิจการมีสเตอร์เกลียวพบปัญหาที่ค่อนข้างใกล้เคียงกับปัญหาและความเสี่ยงในเดือนสิงหาคม และได้แก้ไขปัญหาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งด้านการเพิ่มจุดขายอีก 1 จุดเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า ปัญหาวัตถุดิบขาดตลาดที่สามารถแก้ไขได้โดยการสั่งซื้อในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้นและกันส่วนวัตถุดิบเป็น Safety stock กันวัตถุดิบขาดแคลน และสั่งซื้อเตาทอดเพิ่มอีก 1 เตาเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้เร็วยิ่งขึ้น เป็นต้น

4. ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือน กันยายน เป็นช่วงที่กิจการประสบปัญหายอดขายน้อยลงเล็กน้อยจากเดือนที่ผ่านมาเนื่องจากฝนตกชุก ปริมาณนักท่องเที่ยวและผู้สัญจรไปมาน้อย กิจการจึงทำได้แค่ประกอบธุรกิจให้อยู่รอดในสภาวะดังกล่าว ถึงแม้จะมีการจัดการรายการส่งเสริมการขายสินค้า เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าของทางร้านครบ 100 บาท รับทันทีข้าวเกรียวจานเล็ก 1 จาน แต่ก็ไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการได้มากเหมือนในเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา โดยกิจการมียอดจำหน่ายสินค้าทั้งสิ้น 6,024 บาท น้อยกว่าเดือนสิงหาคมจำนวน 1,792 บาท ดังนั้น ฤดูกาลและทำเลที่ตั้งร้านที่เปิดโล่ง จึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจของกิจการในเดือนนี้

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนกันยายน พบว่ากิจการยังใช้สูตรและรูปแบบของสินค้าเหมือนในเดือนที่ผ่านมาเนื่องจากได้สูตรการทำสินค้าที่มีมาตรฐานแล้ว ในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่การทำงานยังคงรูปแบบการดำเนินการเหมือนเดือนสิงหาคม ที่ให้สมาชิกทุกคนเข้าร้านเพื่อช่วยขายสินค้าเนื่องจากยังเป็นทำเลใหม่ และเมนูการขายใหม่ ในส่วนของวัสดุและ

อุปกรณ์ที่ใช้ขายสินค้า จะใช้วิธีการขนย้ายจัดเก็บและใช้ห้องพักของ นางสาวอักษรสมัย โดปัญญา เป็นสถานที่จัดเก็บและคลังสินค้าเหมือนในเดือนที่ผ่านมา โดยในช่วงแรกให้ทุกคนทำหน้าที่ช่วยขนย้าย และช่วยทำความสะอาดอุปกรณ์ต่างๆ

จากปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียที่พบในเดือนก่อน กิจการสามารถลดปัญหาดังกล่าวได้ในเดือนนี้ โดยใช้วิธีการเพิ่มรอบการสั่งซื้อสินค้าให้ถี่ขึ้น และทำการจดบันทึกสินค้าขายดีเพื่อวางแผนจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอกับปริมาณการขายทำให้ไม่พบปัญหาสินค้าเน่าเสียในเดือนนี้

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน กันยายน ยังคงรูปแบบรายการสินค้าเหมือนกับเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา โดยมีเมนูสินค้าขายดีคือ ยำหมูปั่นก้อน และสินค้าอื่นๆ เช่น ปีกไก่ทอด เอ็นไก่ทอด ยำรวม และนั้กเก็ตไก่ โดยในเดือนกันยายน กิจการมียอดจำหน่ายสินค้าทั้งสิ้น 6,024 บาท ลดลงจากเดือนก่อนเล็กน้อย จำนวน 1,792 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากเริ่มเข้าสู่ฤดูฝน และทำเลที่ตั้งร้าน และสถานบันเทงในระแวกส่วนใหญ่ เป็นร้านแบบเปิดโล่ง ทำให้ปริมาณนักท่องเที่ยวน้อยหรือไม่มีเลยในวันที่ฝนตกหนัก

ในส่วนของการส่งเสริมการขาย กิจการได้จัดมีการจัดการส่งเสริมการขายเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าของทางร้านครบ 100 บาท รับทันที ข้าวเกรียบจานเล็ก 1 จาน แต่ก็ไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการได้มากนัก เนื่องจากไม่มีลูกค้ามาเที่ยวในบางวันที่ฝนตกนั่นเอง

4.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกันยายน กิจการ EP หมูทอดคนมสด มีรายได้จากการขายสินค้า จำนวน 6,024 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร จำนวน 5,112 บาท รวมกำไรสุทธิ เท่ากับ 912 บาท ถึงแม้กิจการจะมียอดขายที่ลดลงจากเดือนก่อน แต่ก็ยังสามารถบริหารจัดการให้กิจการมีกำไรได้ในเดือนนี้

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนที่ผ่านมา ยังคงพบปัญหาเดิม คือ สินค้าขายไม่ได้ในบางวัน เนื่องจากเริ่มเข้าสู่ฤดูฝนและสถานบันเทงในระแวกส่วนใหญ่ เป็นร้านเปิดโล่ง กลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ใช้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะ จึงทำให้ปริมาณลูกค้าที่มาเที่ยวยังสถานบันเทงน้อยลง ส่งผลกระทบกับยอดขายกับกิจการ ส่วนวิธีการแก้ไขปัญหากิจการได้จัดโปรโมชั่น เมื่อซื้อสินค้าของกิจการครบ 100 บาท รับทันที ข้าวเกรียบจานเล็ก 1 จาน เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายในวันที่ฝนไม่ตก แต่ก็ไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการได้มากนัก

5. ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)

5.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สังเกตและจากการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่าในเดือนกันยายน กิจกรรมได้ยกเลิกการเข้าร้านร่วมกับร้านอาหารตะวันตกบริเวณถนนท่าแพ และเน้นการขายเพียงสองช่องทางคือ ช่องทางออนไลน์ และช่องทางหน้าร้านตลาดต้นลำไย ผลิตภัณฑ์ที่ขายขายเพียงขนมหวานหลากชนิดเท่านั้น เนื่องจาก กาแฟ แสมเบอร์เกอร์ และแซนวิช ไม่สามารถขายได้เนื่องจากมีข้อจำกัดในเรื่องของสถานที่ไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ในเดือนนี้กิจกรรมมียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 13,385 บาท อันเนื่องมาจากสามารถหาช่องทางค้าส่งสินค้าขนมหวานให้กับแม่ค้าที่จะนำสินค้าไปขายต่อได้อีกช่องทางหนึ่ง ในส่วนของการดำเนินงานทั่วกิจกรรมไม่มีการจัดรายการส่งเสริมการขายใด เน้นเพียงขายหน้าร้าน และขายส่งเท่านั้น

5.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านในช่วงเดือนกันยายน การบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินการต่างๆ ยังคงเหมือนเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา คือ หน้าที่ในการจัดซื้อ การผลิต เป็นของ นางสาวอริยา พรหมแย้ม ในส่วนของการขนย้าย และการขาย เป็นของ นางสาวจิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย กิจกรรมไม่มีสินค้าใหม่ ช่องทางในการขายสินค้าใหม่ แต่เน้นเพียงช่องทางขายหน้าร้าน และช่องทางขายส่งเท่านั้น

5.3 การตลาดและการขาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในเดือน กันยายน ยังคงเป็นบัวลอยสอดไส้ธัญญาหาร เป็นสินค้าหลัก แต่ได้เพิ่มเมนูขนมหวานอื่นๆ เช่น กล้วยเชื่อม มันเชื่อม เผือกเชื่อม บัวลอยมะพร้าวอ่อนไม่ใส่ไข่ และขนมหวานอื่นๆ ตามที่ลูกค้าสั่ง การขายสินค้านั้นขายช่องทางหน้าร้าน ณ ตลาดต้นลำไย แต่เพียงอย่างเดียว การขายเน้นขายปลีกหน้าร้านและขายส่ง โดยในเดือนนี้กิจกรรมสามารถสร้างยอดขายสินค้าได้ทั้งสิ้น 13,385 บาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากเดือนที่ผ่านมาถึง 10,565 บาท ซึ่งเป็นผลมาจากสามารถหาทำเลและปรับสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

5.4 การบริหารเงินทุน

ในส่วนของการบริหารเงินทุนพบว่า ในเดือนกันยายน กิจกรรม บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีรายได้จากการขายสินค้าทั้งสิ้น 13,385 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งสิ้น 2,507 บาท รวมกิจกรรมมีกำไรสุทธิทั้งสิ้น 10,878 บาท กิจกรรมสามารถพลิกสถานการณ์ให้กิจกรรมมีกำไรในเดือนที่ 3 ของการดำเนินงาน

5.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่พบในเดือนกันยายน กิจกรรมไม่พบความเสี่ยงใดในการดำเนินธุรกิจนัก ส่วนใหญ่เป็นปัญหาจากการขนย้ายสินค้าเพื่อนำมาขาย และปัญหาเล็กน้อยในกิจการที่สามารถบริหารจัดการได้ แต่อาจมีความเสี่ยงที่จะถูกแม่ค้าขมหวานที่อยู่บริเวณ ใกล้เคียงเสนอราคาที่ถูกกว่าเพื่อแย่งลูกค้าส่งไป กิจการจึงป้องกันปัญหาด้วยการพยายามรักษาคุณภาพของสินค้าให้มีรสชาติที่ดีใช้ของที่มีคุณภาพ และพยายามเน้นขายลูกค้าหน้าร้านเพื่อลดการพึ่งพายอดขายจากแม่ค้าขายส่งที่ขายสินค้าไม่ได้กำไรมากนัก

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

6.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สำรวจและการสัมภาษณ์นักศึกษาประกอบการ พบว่า ในเดือนกันยายน จากการสังเกตกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าของทางร้านพบว่า กลุ่มลูกค้าที่แท้จริง คือกลุ่มผู้ประกอบการที่มารับบุตรหลานหลังเลิกเรียน และกลุ่มคนวัยทำงานในระแวกใกล้เคียง กิจการจึงยังคงราคาสินค้ากล่องละ 25 บาท เท่าเดิม ในเดือนนี้กิจการพบปัญหาถูกเจ้าหน้าทีเทศกิจสั่งย้ายร้านให้เข้าไปอยู่ขอบทางเดินถนนด้านในมากขึ้นทำให้ร้านไม่เด่น กิจการจึงได้สั่งทำป้ายไว้นิลเพื่อเพิ่มโอกาสในการมองเห็นกับผู้สัญจรไปมา ในเดือนนี้ ยอดจำหน่ายสินค้ายังอยู่ระดับเดิม ถึงแม้กิจการมีความต้องการย้ายทำเลไปยังจุดขายบริเวณ Think Park แต่ติดปัญหาเรื่องเงินทุนและสูตรของสินค้าที่ยังไม่ได้มาตรฐานเพียงพอ จึงทำได้เพียงประกอบกิจการให้อยู่รอดเท่านั้น

6.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในเดือนกันยายนที่ผ่านมา พบว่าในด้านของการบริหาร กิจการเริ่มมีการบริหารจัดการทั้งในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานภายในร้านที่ดีขึ้น โดยสามารถจัดเวรแบ่งหน้าที่ในการขายและการผลิตสินค้า และการขนย้ายวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ โดยใช้พนักงานจำนวน 2 คนต่อวัน แต่ในส่วนหน้าที่การจัดซื้อ และการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย ยังเป็นของ นางสาวอัสดา วงศ์เยาว์ ซึ่งเป็นหุ้นส่วนประกอบการที่เป็นหลักในการดำเนินกิจการ

6.3 การตลาดและการขาย

ในช่วงเดือนกันยายนที่ผ่านมา กิจการธุรกิจขนม ค.ร.ก สามารถจำหน่ายสินค้าได้ 2,172 บาท ซึ่งเป็นยอดขายสินค้าที่ลดลงจากเดือนที่ผ่านมาเล็กน้อย อันเป็นผลมาจากฝนตกชุกในช่วงปลายเดือน กิจการจึงไม่สามารถขายสินค้าได้ในบางวัน ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายยังคงจำหน่ายเป็นขนมครกสีธรรมชาติ ใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ 100 % เหมือนเดิม จำหน่ายกล่องละ 25 บาท และยังคงราคาขายในราคาเดิมเนื่องจากพบว่ากลุ่มลูกค้าที่แท้จริงของกิจการไม่ใช่เด็ก

นักเรียน แต่คือกลุ่มผู้ปกครองที่มารอรับบุตรหลาน และวัยทำงานในบริเวณใกล้เคียง ในส่วนของการส่งเสริมการขายตลอดเดือนกันยายน กิจกรรมไม่ได้จัดรายการส่งเสริมการขายใด เนื่องจากมีอุปสรรคด้านเงินทุนของกิจการที่เพียงพอสำหรับใช้หมุนเวียนซื้อวัตถุดิบมาขายในกิจการวันต่อวันเท่านั้น จึงทำได้เพียงรักษาคุณภาพของสินค้าเพื่อประคองยอดขายสินค้าให้อยู่ในระดับเดิม

6.4 การบริหารเงินทุน

ในช่วงเดือนกันยายนที่ผ่านมากิจการมียอดขายได้จากการขายสินค้าเท่ากับ 2,172 บาท และมีต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 620 บาท กิจการมีกำไรสุทธิทั้งสิ้น 1,552 บาท สาเหตุที่ยอดขายน้อย แต่กิจการยังมีกำไร เนื่องจากกิจการไม่มีภาระที่ต้องจ่ายค่าเช่าเพื่อขายสินค้า แต่กำไร 1,552 บาท ก็ถือเป็นกำไรที่น้อยมากในการดำเนินธุรกิจที่มีหุ้นส่วนทางธุรกิจถึง 3 คน และสาเหตุใหญ่ที่กิจการไม่สามารถดำเนินกิจกรรมด้านการตลาด และการปรับปรุงหน้าร้านได้เนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินทุนในการดำเนินการที่สมาชิกในธุรกิจไม่มีเงินทุนที่จะมาร่วมลงทุนในกิจการมากนัก

6.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ด้านความเสี่ยงที่กิจการ ค.ร.ก ได้พบ ได้แก่ ความเสี่ยงด้านเงินทุนของกิจการที่มีน้อยลงซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ กอปรกับนักศึกษาประกอบการที่เป็นหุ้นส่วนในธุรกิจมีกำลังทรัพย์เพื่อใช้ในการระดมทุนน้อย จึงทำให้กิจการไม่สามารถเพิ่มทุนเพื่อใช้ในการทำตลาด หรือปรับปรุงกิจการให้มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าเป้าหมายได้มากนัก ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจที่ไม่มีความถนัด และความพร้อมในการดำเนินการโดยเฉพาะด้านงบประมาณ

การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าว ธุรกิจ ค.ร.ก. ได้พยายามประคองธุรกิจให้สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยลดรายจ่าย และคงคุณภาพของสินค้าให้มีคุณภาพให้มากที่สุดเพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่าที่มาซื้อสินค้า และเพื่อให้สินค้ามีความน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้ารายใหม่เพียงเท่านั้น

7. ธุรกิจ ดีห้อย ไม้กรอก พุงโต

7.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือน กันยายน ธุรกิจ ดีห้อย ไม้กรอก พุงโต ได้ติดต่อเพื่อขอเช่าสถานที่บริเวณตลาดฝั่งตรงข้ามโรงงานฟรีเมียมซึ่งอยู่ใกล้จากตลาดแม่เจดีย์ประมาณ 5 กิโลเมตร หลังจากทดลองขายสินค้าพบว่าปริมาณลูกค้าเบาบาง จุดขายอยู่ในมุมอับ จึงทดลองขายได้เพียงสองวัน และย้ายทำเลมาขายร่วมกับ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด บริเวณการเคหะหนองหอย อ.เมือง จ.

เชียงใหม่ และเริ่มขายสินค้าได้ ณ จุดขายนี้ แต่สินค้าที่นำมาขาย เนื่องจากมีเงินทุนในกิจการน้อย จึงปรับธุรกิจเป็นแบบซื้อมาขายไป โดยได้ติดต่อสั่งซื้อไม้กรอกอีसानจากตลาดสดสันป่าข่อย และนำมาขายต่อไปยังลูกค้า มีต้นทุนรับอยู่ที่ไม้ละ 8 บาท วางจำหน่ายไม้ละ 13 บาท ในช่วงแรกของการทำตลาด ณ จุดขายใหม่ ได้จัดรายการส่งเสริมการขาย ชื่อ 2 ไม้ ในราคา 25 บาท และชื่อ 4 ไม้ ในราคา 50 บาท โดยในเดือนนี้ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้ทั้งสิ้น 4,947 บาท

7.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในเดือนกันยายน กิจการสามารถหาจุดขายใหม่และปรับรูปแบบของการทำธุรกิจ เพื่อให้เอื้อต่อเงินทุนที่มีอย่างจำกัด ทำให้สามารถเริ่มต้นกิจการได้ในเดือนนี้ ในด้านการบริหารจัดการร้าน เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กมากไม่ต้องใช้แรงงานมาก การดำเนินการในทุกขั้นตอนจึงสามารถทำได้ด้วยตัวเจ้าพนักงานประกอบการเอง ในเรื่องของการจัดเก็บอุปกรณ์ใช้วิธีการฝากเก็บไว้ที่จุดขายเดียวกับธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

7.3 การตลาดและการขาย

กิจการได้ปรับรูปแบบของการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับเงินทุนที่กิจการมี และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณการเคหะหนองหอย โดยผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย ได้แก่ ไม้กรอกอีสารสกระเพรา รสเปรี้ยว รสหวาน และวุ้นเส้น ด้านราคา จำหน่ายไม้ละ 13 บาท และได้จัดรายการส่งเสริมการขาย ชื่อ 2 ไม้ ในราคา 25 บาท และชื่อ 4 ไม้ ในราคา 50 บาท ด้านการจัดจำหน่าย ยังคงเน้นการขายหน้าร้านบริเวณการเคหะหนองหอยเพียงช่องทางเดียวเท่านั้น

7.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนนี้ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้ทั้งสิ้น 4,947 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,401 รวมกิจการมีกำไรสุทธิจากการขายสินค้ารวม 1,246 บาท ถือว่าสามารถประคองตัวให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุนในกิจการ แต่กิจการก็ใช้เวลาเนิ่นนานเกินไปในการเริ่มธุรกิจ

7.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

การดำเนินธุรกิจห้อย ไม้กรอก พุงโต ในระยะเวลา 3 เดือนที่ผ่านมา กิจการพบปัญหาในด้านของเงินทุน ทำให้ไม่เหมาะสมกับการขายสินค้า และหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ลาออกในระหว่างดำเนินกิจการ จึงทำให้นายกฤษฎา จันทรคำ ต้องแก้ไขปัญหาดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว โดยได้จัดการความเสี่ยงในหลายด้านดังต่อไปนี้

7.5.1 ความเสี่ยงด้านเงินทุนเนื่องจากหุ้นส่วนของกิจการไม่ได้ทำเงินมาลงทุนเข้าหุ้นตามที่ตกลงไว้และลาออกจากการศึกษาในระหว่างดำเนินการ จึงทำให้ต้องลดขนาด

ของธุรกิจและปรับเปลี่ยนรูปแบบของกิจการให้กลายเป็นแบบซื้อขายไป เพื่อลดปริมาณทุนต้องต้องจมไปกับสินค้าที่ต้องซื้อมาเตรียมเพื่อจำหน่าย

7.5.2 ความเสี่ยงของจุดขายที่ไม่เหมาะสมกับตัวสินค้าที่วางจำหน่าย
กิจการได้ย้ายจุดขายมาอยู่ร่วมกับ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด เนื่องจากเป็นจุดขายที่มีผู้คนสัญจรไปมามาก จุดขายนี้ เป็นจุดขายที่ทำให้กิจการสามารถเริ่มดำเนินการได้ และสร้างยอดขายให้กิจการเป็นเดือนแรกของการดำเนินโครงการธุรกิจ



ภาพที่ 4.27 แสดงจุดขายใหม่ในบริเวณการเคหะหนองหอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายในร้าน
ที่มา ผู้วิจัย

3. หมวดธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือนกันยายน ถือเป็นช่วงที่กิจการสามารถหาวัตถุดิบในการผลิตเพื่อให้สามารถผลิตชิ้นงานที่มีคุณภาพ มีความสวยงามได้ในที่สุด ในส่วนของยอดขายสินค้าในเดือนนี้ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้ทั้งสิ้น 35 คู่ เป็นเงิน 2,750 บาท มากกว่าเงินที่ผ่านมาเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,330 บาท สามารถพลิกสถานการณ์ให้กิจการมีกำไรได้ในเดือนนี้ ยอดขายที่เข้ามาในกิจการส่วนใหญ่เกิดจากการขายส่งให้กับร้านขายเครื่องประดับที่นำสินค้าไปขายอีกทอดหนึ่ง ในส่วนของลูกค้ารายย่อยที่ติดต่อเข้ามาสั่งซื้อสินค้ากับทางกิจการยังมีจำนวนน้อย โดยเฉพาะจากเว็บไซต์ Shopee และ Lazada ที่ไม่มีลูกค้าสั่งซื้อในเดือนที่ผ่านมา ปัญหาพบในการดำเนินงาน เกิดความขัดแย้งด้านความเห็นของนักศึกษาประกอบการในธุรกิจในด้านของการรับฟังความคิดเห็น และการวางแผนดำเนินกิจกรรมทางการตลาด แต่สมาชิกในกลุ่มก็สามารถจัดการกับความขัดแย้งและเดินหน้าทำธุรกิจต่อไปได้ในที่สุด

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการการผลิต กิจกรรมสามารถจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่เหมาะสมในการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและความสวยงามในเดือนนี้ ในส่วนของการแบ่งหน้าที่การปฏิบัติงานในธุรกิจ หุ่นสวนในกิจการยังคงกำหนดหน้าทำงาน เหมือนกับในเดือนสิงหาคม โดยหน้าที่หลักในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิต การดำเนินการผลิตสินค้าและจัดเก็บสินค้า เป็นของ นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ และ นางสาวจุฑามาส ใจหลัก โดยใช้ห้องเช่าของนางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เป็นสถานที่ดำเนินธุรกิจ ส่วนหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อและการจัดส่ง เป็นของนางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น เป็นผู้ดำเนินการ ในส่วนของการดูแลช่องทางออนไลน์ทั้ง 4 ช่องทาง ได้แบ่งหน้าที่ดังนี้

นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ ดูแลช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram

นางสาวจุฑามาส ใจหลัก ดูแลช่องทางขายบนเว็บไซต์ Shopee

นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น ดูแลช่องทางขายบนเว็บไซต์ Lazada

ในเดือนกันยายน พบความขัดแย้งทางความคิดเห็นของหุ่นสวนธุรกิจเรื่องของการเปิดรับข้อเสนอแนะและความคิดเห็นของหุ่นสวน ทั้งด้านการตลาด การขาย และการกำหนดหน้าที่ต่าง แต่ท้ายที่สุดก็สามารถพูดคุยปรับความเข้าใจและดำเนินธุรกิจได้ต่อไป

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือนสิงหาคม ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มียอดขายที่เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนถึง 1,330 บาท ยอดขายจากที่เคยขายได้ 13 คู่ในเดือนสิงหาคม ในเดือนกันยายน กิจกรรมสามารถขายสินค้าได้จำนวน 35 คู่ โดยมีรายรับจากการขายทั้งสิ้น 2,750 บาท หักต้นทุนวัตถุดิบในการขายจำนวน 300 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จำนวน 2,120 บาท กิจกรรมได้กำไรสุทธิ จำนวน 330 บาท ถึงแม้กิจกรรมจะมีกำไรในเดือนที่ผ่านมาแต่ยังถือเป็นรายได้ที่น้อยสำหรับการดำเนินธุรกิจ อาจเป็นเพราะการส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์สินค้าไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ อีกทั้งนักศึกษาประกอบการในกลุ่มไม่ได้ทำการส่งเสริมการขายหรือนำสินค้าไปโฆษณาตามแหล่งชุมชนออนไลน์อื่น โดยให้เหตุผลว่าต้องแบ่งเวลาเพื่อทำรายงานส่งให้กับวิชาอื่นที่อยู่ภาคเรียนที่ 2 จึงทำให้เป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินโครงการธุรกิจ

ในส่วนของการจัดรายการส่งเสริมการขายในตัวผลิตภัณฑ์ ยังคงส่งเสริมการขายเหมือนเดือนที่ผ่านมา ใน 4 ช่องทางออนไลน์ โฆษณบบน Facebook Fanpage Instagram Lazada และ Shopee ไม่ได้นำสินค้าไปฝากขายกับร้านขายเครื่องประดับบนถนนคนเดินจังหวัดเชียงใหม่แต่อย่างใด

1.4 การบริหารเงินทุน

กิจการมีรายรับจากการจำหน่ายสินค้าในเดือน กันยายน จำนวน 2,750 บาท หักจ่ายจากวัตถุดิบและวัสดุในการผลิตสินค้า จำนวน 300 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จำนวน 2,120 บาท กิจการกำไรสุทธิ จำนวน 330 บาท ในเดือนนี้กิจการสามารถพลิกกลับมาทำกำไรได้แต่ยังถือเป็นจำนวนเงินที่น้อยไม่สอดคล้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ยังอยู่ในระดับสูงและเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนเนื่องจากในเดือนนี้ได้จ้างนักศึกษาเพื่อเป็นแบบในการถ่ายภาพโฆษณาสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ จำนวน 800 บาท

ในเดือนนี้กิจการต้องระดมทุนจากหุ้นส่วนธุรกิจคนละ 500 บาท รวมเป็นเงิน 1,500 บาทเนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนในกิจการเริ่มหมดลงจากสภาวะขาดทุนในเดือนก่อน และต้องใช้งบประมาณในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด จึงมีความจำเป็นต้องเพิ่มทุนเข้าสู่กิจการดังกล่าว

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ความเสี่ยงที่พบในเดือนนี้ คือความเสี่ยงในด้านการดำเนินงานที่มาจากความขัดแย้งของสมาชิกในกลุ่มในเรื่องของความเห็นที่ไม่ตรงกัน และการเปิดรับฟังความคิดเห็นของหุ้นส่วนธุรกิจ แต่สามารถพูดคุยเพื่อหาข้อสรุปและดำเนินการได้ต่อไป

2. ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตาหมี บิ๊กไซค์ มาตรฐาน ม.อ.ก ในช่วงเดือนกันยายน กิจการยังช่องทางในการจำหน่ายจากเดิมที่จำหน่ายสินค้าผ่านสองช่องทาง คือ Facebook Fanpage และ Instragram และได้ทำข้อตกลงกับธนาคารกสิกรไทยหากลูกค้าชำระค่าสินค้าผ่านบัญชีของธนาคารจะได้รับเครดิตเงินคืนที่ 100 บาท ในทุกยอดสั่งซื้อ 300 บาทขึ้นไป และได้ทดลองแจกใบปลิวประชาสัมพันธ์สินค้าและเพจตุ๊กตา บิ๊กไซค์ มาตรฐาน ม.อ.ก จำนวน 200 แผ่น พร้อมมอบส่วนลดแผ่นละ 100 บาท โดยในเดือนนี้ กิจการมียอดขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 21,690 บาท จำหน่ายสินค้าได้จำนวน 19 ตัว ถือว่ากิจการมียอดขายที่ดีขึ้นจากเดือนที่ผ่านมา และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว กิจการมีกำไรที่ 691.97 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับเดือนแรกที่ดำเนินงาน ในส่วนของการจัดการด้านการขายและการตลาดของกิจการยังทำได้ไม่ดีนัก คือไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้มากกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ในเดือนที่ผ่านมา

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการเรื่องคนและหน้าที่ในการดำเนินงานยังคงกำหนดหน้าที่เหมือนในเดือนที่ผ่านมา คือ หน้าที่ด้านการบริหารการเงินและการจัดทำบัญชี การรับชำระค่าสินค้า และการชำระค่าสั่งซื้อสินค้า เป็นหน้าที่ของ นางสาวธัญญานุช อรุณโรจน์ ส่วนหน้าที่ 2 คือการ

รับคำสั่งซื้อ การโฆษณาผ่าน Facebook Fanpage เป็นหน้าที่ของ นางสาววิไลวรรณ ชันยา และการโฆษณาผ่านช่องทาง Instagram เป็นหน้าที่ของ นางสาว วิจารณ์ วันนอก ในด้านการบริหารจัดการภายในกิจการไม่พบปัญหาด้านการจัดการใดๆ สมาชิกในกิจการสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่ตนเองได้รับผิดชอบในกิจการได้ แต่ปัญหาเดิมที่กิจการพบมาตั้งแต่เดือนที่ผ่านมา ยังคงเหมือนพบปัญหาเดิมในเดือนนี้ คือ กิจการยังคงมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานใกล้เคียงกับเดือนที่ผ่านมา จึงทำให้ถึงแม้กิจการจะมียอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น แต่เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว ก็ยังมีผลกำไรที่น้อยเมื่อเทียบกับยอดขายสินค้า

2.3 การตลาดและการขาย

ในเดือนที่ผ่านมา กิจการยังคงโฆษณาในเพจ Facebook และโฆษณาผ่านช่องทาง Instagram และจัดรายการส่งเสริมการขาย ลดราคาสินค้าตุ๊กตา ขนาด 1.5 จากปกติ 1,690 ลดราคาเหลือเพียง 1,350 และ 2 เมตร จากปกติ 1,700 ลดราคาเหลือเพียง 1,550 บาท เหมือนเดิม แต่ในเดือนนี้กิจการได้ทำข้อตกลงกับธนาคารกสิกรไทยหากลูกค้าชำระค่าสินค้าผ่านบัญชีของธนาคารจะได้รับเครดิตเงินคืนที่ 100 บาท ในทุกๆยอดสั่งซื้อ 300 บาทขึ้นไป และได้ทดลองแจกใบปลิวประชาสัมพันธ์สินค้าและเพจตุ๊กตา บิ๊กไซด์ มาตรฐาน ม.อ.ก จำนวน 200 แผ่น พร้อมมอบส่วนลดแผ่นละ 100 บาท จึงทำให้กิจการมียอดขายสินค้าเท่ากับ 21,600 บาท ขายได้จำนวนเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน 3 ตัว เป็นเงิน 2,950 บาท ทำให้กิจการมีผลกำไรหลังหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจำนวน 691.97 บาท ถึงแม้ว่ากิจการจะทุ่มทรัพยากรในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์และการแจกใบปลิวแล้ว แต่ก็ยังไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเท่าที่ควร จึงเป็นปัญหาสำคัญที่สมาชิกในกิจการจะจัดรายการส่งเสริมการขายที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เร็วที่สุด

2.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนกันยายน มียอดจำหน่ายสินค้ารวมทั้งหมด 21,690 บาท หักต้นทุนสินค้าขาย 6,610 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 5,692 บาท กิจการกำไรสุทธิทั้งสิ้น 691.97 บาท จากยอดขายสินค้าที่เพิ่มขึ้นทำให้กิจการพลิกสถานการณ์กลับมากำไรในที่สุด

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ปัญหาที่พบในเดือนที่ 3 ของการดำเนินกิจการ ด้านการจัดการกิจการยังไม่สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงได้ แต่เนื่องจากกิจการมียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนจึงทำให้กิจการกลับมากำไรในเดือนที่ผ่านมา

ด้านความเสี่ยงของการขายและการตลาด ถึงแม้ว่ากิจการจะจัดรายการส่งเสริมการขายทั้งลดราคาสินค้า แจกใบปลิวส่วนลด และการทำข้อตกลงกับธนาคารกสิกรไทยในการรับชำระ

ค่าสินค้าพร้อมบัตรเครดิตเงินคืน แต่ก็ไม่ได้ส่งผลให้เกิดยอดขายสินค้าเข้ามาในกิจการมากนัก อันเนื่องมาจากนักศึกษาประกอบการไม่ได้ทำการโฆษณาสินค้าบนช่องทางที่ตรงกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงแต่อย่างใด แต่เน้นการทำรายการส่งเสริมการขายในช่องทางออนไลน์ หรือ Facebook และ Instragram เท่านั้น ไม่ได้นำเพจไปลงโฆษณาในกลุ่มสังคมออนไลน์อื่น หรือช่องทางอื่นที่คาดว่าจะมีกลุ่มลูกค้าอยู่ จึงเป็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลให้กิจการมียอดขายสินค้าที่น้อยและอยู่ในระดับคงที่ในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา

3. ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในเดือนกันยายน ธุรกิจจำหน่ายสินค้า Out let Online ประสบปัญหายอดขายลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา โดยมียอดขายตลอดทั้งเดือนเพียง 3 คู่เท่านั้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 3,180 บาท ถึงแม้กิจการจะพยายามจัดรายการส่งเสริมการขายโดยลดราคาเหลือเพียงคู่ละ 1,000 บาท แต่ก็ไม่สามารถสร้างยอดขายสินค้าให้เกิดขึ้นได้ เนื่องจากมีคู่แข่งที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันในช่องทางออนไลน์จำนวนมากที่พร้อมลดราคาขายแข่งกับสินค้าของกิจการ อีกสาเหตุหนึ่ง คือ กิจการเริ่มมีการลงภาพโฆษณาสินค้าบนเพจน้อยลงกว่าเดือนที่ผ่านมาเนื่องจากปัญหาส่วนตัวของ นางสาวนางสาวรชนิษฐ์ ปันปัด ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการหลักของกิจการ จึงทำให้กิจการประสบกับปัญหาดังกล่าว

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

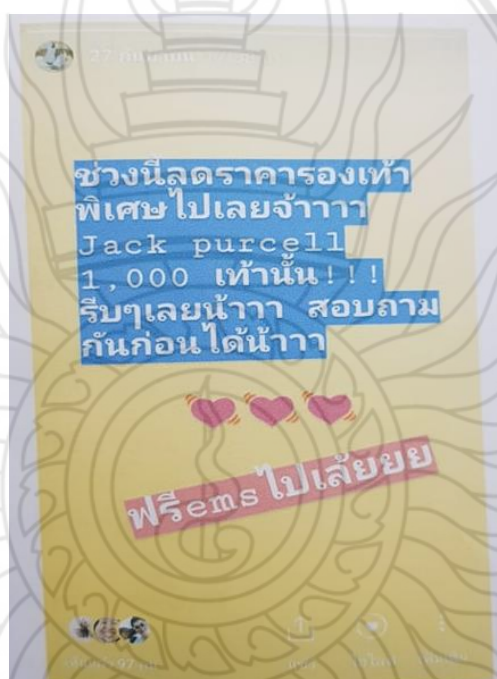
ด้านการจัดการกิจการยังคงจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานเหมือนเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา โดยหน้าที่ในการส่งสินค้า ประสานงานกับโรงงานผู้ผลิตรองเท้า การโปรโมทเพจ การจัดทำบัญชีต่างๆ ยังเป็นของ นางสาวรชนิษฐ์ ปันปัด ซึ่งทำหน้าที่หลักในการบริหารงาน ส่วนนางสาวชมพูนุช ผาตา ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยในการดำเนินการต่างๆ ตามที่ นางสาวรชนิษฐ์ ปันปัด มอบหมาย โดยหลักคือการตอบคำถามและรับรายการส่งสินค้าจากลูกค้าเป็นหน้าที่หลัก

ในส่วนของการจัดการการขายกิจการลดการลงโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ลง เนื่องจากต้องการควบคุมรายจ่ายของกิจการไม่ให้สูงมากเกินไป แต่ก็ทำให้ยอดขายและยอดการสอบถามสินค้าเข้ามายังกิจการลดน้อยลงเช่นเดียวกัน

ในส่วนของการบริหารจัดการคลังสินค้าและการจัดซื้อ เนื่องจากกิจการมีลักษณะการดำเนินการแบบซื้อมาขายไปโดยส่งคำสั่งซื้อไปยังหน้าโรงงานและให้โรงงานส่งสินค้าตรงถึงบ้านลูกค้า จึงไม่พบปัญหาด้านการจัดการคลังสินค้า

3.3 การตลาดและการขาย

ในเดือนกันยายน กิจการยังคงมีช่องทางการขายหลัก 2 ช่องทาง คือ Facebook และ Instragram และได้ลดการโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายทั้งสองช่องทางลง เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายทางการตลาด แต่ก็ทำให้ยอดขายและการสั่งซื้อสินค้าของกิจการลดน้อยลงเช่นเดียวกัน โดยตลอดทั้งเดือนกันยายน กิจการมียอดขายสินค้าเพียง 3 คู่ รวมเป็นเงิน 3,180 บาท เท่านั้น ถึงแม้ในเดือนนี้กิจการจะจัดรายการส่งเสริมการขายโดยจำหน่ายสินค้าเพียงคู่ละ 1,000 บาท เท่านั้น แต่ก็ไม่สามารถเพิ่มยอดขายให้กับกิจการได้มากนัก



ภาพที่ 4.28 แสดงการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าเพียง คู่ละ 1,000 บาท

ที่มา Instragram Page รัองเท้าConverse

3.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนกันยายน กิจการมีรายได้จากการขายสินค้าทั้งสิ้น 3,180 บาท มีต้นทุนสินค้าขาย 2,880 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการตลาดทั้งสิ้น 100 บาท รวมกิจการกำไรสุทธิ 200 บาท ถึงแม้กิจการจะมีกำไรแต่ไม่เพียงพอและคุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ การควบคุมค่าใช้จ่ายมากจนเกินไปโดยเฉพาะค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายจึงจะทำให้รายจ่ายของกิจการลดลง แต่ก็ส่งผลให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและโอกาสในการขายสินค้าของกิจการลดลงเช่นเดียวกัน ดังนั้นในด้านการวางแผนการเงินและการจัดสรรทุนในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกิจการจึงยังไม่มีประสิทธิผลที่ดีเหมือนเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ในเดือนกันยายนกิจการสามารถจัดการกับความเสี่ยงที่กิจการขาดทุนได้ แต่ กลับพบปัญหายอดขายของกิจการลด และปัญหาสำคัญที่ทำให้กิจการมีผลการดำเนินงานที่ไม่ดี เนื่องจากตัวของนักศึกษาผู้ประกอบการเองที่ไม่มีความตั้งใจและความสม่ำเสมอในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งหากนักศึกษาผู้ประกอบการไม่สามารถแก้ไขข้อบกพร่องส่วนตัวของตนเองได้ ก็ไม่เหมาะสมที่จะเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

4. ธุรกิจ Cokyqler

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ในช่วงเดือน กันยายน กิจการขายเสื้อผ้า Cokyqler ยังคงเน้นการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์โดยสร้างเพจใน Instagram เป็นช่องทางหลัก และได้ตัดช่องขายฝากหน้าร้านกับร้านขายเสื้อผ้าแนวสตรีท บริเวณกาดริณคำ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ออกไปเนื่องจากไม่สามารถสร้างยอดขายได้มากนัก ในส่วนของกลยุทธ์การเพิ่มยอดติดตามบน Page ของทางร้านใน Instagram ยังคงใช้กลยุทธ์เพิ่มเหมือนเดิมที่ผ่านมา คือ ตั้งเป้ากดติดตามผู้คนบน Instagram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลติดตามกลับ ในส่วนของสินค้าขายในเดือนนี้สินค้าที่ติดอยู่ในคลังสินค้าประเทศจีน เนื่องจากผู้จัดส่งทำการปรับปรุงท่าเรือและคลังสินค้าได้ถูกส่งมาถึงในช่วงต้นเดือน ทำให้กิจการมีสินค้าเพียงพอต่อการจำหน่ายแต่ในช่วงปลายเดือนกิจการกลับประสบปัญหาสินค้าขาดมืออีกเนื่องจากเรือที่ขนส่งสินค้าจากประเทศจีนไม่สามารถแล่นต่อได้จากพายุมรสุมพัดถล่มชายฝั่งประเทศจีน แต่ถึงจะประสบกับปัญหาดังกล่าว กิจการสามารถสร้างยอดขายได้ทั้งสิ้น 10,410 บาท

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ นักศึกษาผู้ประกอบการยังคงดำเนินกิจกรรมต่างๆ ด้วยตัวเองทั้งหมด ทั้งการสั่งซื้อสินค้า การจัดเก็บ การบริหารเงินทุน และการจัดส่งสินค้า ไปถึงการตลาด แต่ในช่วงปลายเดือนกันยายน กิจการพบปัญหาสินค้าขาดมืออีกครั้งเนื่องจากเรือขนส่งสินค้าไม่สามารถแล่นต่อได้จากพายุมรสุมพัดถล่มบริเวณชายฝั่งประเทศจีน กิจการจึงต้องระงับกิจการและเน้นขายสินค้าที่มีอยู่ในคลังเพื่อรอสินค้าใหม่เข้าภายหลังพายุสงบ

ปัจจัยที่กระทบกับกิจการในช่วงสองเดือนที่ผ่านมาคือปัญหาสินค้าขาดมือเนื่องจากผู้จัดส่งทำการปรับปรุงท่าเรือและคลังสินค้า และเจออุปสรรคด้านสภาพของดินฟ้าอากาศ ซึ่งเป็นปัจจัยเสี่ยงจากภายนอกที่ยากต่อการจัดการ หากกิจการจะทำการเพิ่มการสั่งซื้อเพื่อให้มีสินค้าที่มากขึ้นและเพียงพอต่อการขายกิจการต้องเพิ่มทุนเพื่อให้หมุนเวียนในกิจการ แต่เนื่องจาก

นักศึกษาประกอบการมีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจน้อย จึงเป็นปัญหาสำคัญในการบริหารจัดการในธุรกิจขายสินค้าประเภทเสื้อผ้าที่เงินทุนส่วนใหญ่จะจมอยู่กับสินค้าในคลัง

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดในเดือน กันยายน ธุรกิจ Cokyqler ยังไม่ได้ทำโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายผ่านสื่อออนไลน์เหมือนเดือนก่อน แต่ใช้วิธีการเดิมคือเพิ่มยอดไลค์และการติดตามจากการตั้งเป้าในการกดติดตามผู้คนในในสื่อสังคมออนไลน์ Instragram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลการติดตามกลับจากกลุ่มคนเหล่านั้น โดยในเดือนนี้ กิจการ Cokyqler สามารถสร้างยอดไลค์ติดตามได้ทั้งสิ้น 1,655 คน ในช่วงเดือนกันยายนที่ผ่านมา

ในส่วนของการส่งเสริมการขาย ในเดือนที่ผ่านมากิจการไม่ได้จัดรายการส่งเสริมการขายใดๆ เนื่องจากสินค้าใหม่ที่สั่งมาเพื่อทำโฆษณาใน Page บน Instragram ยังมาไม่ถึงจากปัญหาพายุมั่งคุดพัดถล่ม จึงได้แต่เน้นขายสินค้าที่มีในคลังระหว่างรอสินค้า

ในส่วนของการขาย ในเดือนนี้ ธุรกิจ Cokyqler สามารถจำหน่ายเสื้อรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 10,410 บาท เพิ่มจากยอดขายในเดือนก่อน 2,788 บาท ซึ่งเป็นผลจากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเริ่มรู้จักในสินค้าและ Page ของร้าน บน Instragram เพิ่มมากขึ้น



ภาพที่ 4.29 แสดง Page Instragram และยอดการไลค์ของธุรกิจ Cokyqler ในภาพเพจปัจจุบัน ที่มา Instragram Page Cokyqler

4.4 การบริหารเงินทุน

ในเดือนที่ผ่านมา กิจการมีรายได้จากการขายสินค้าทั้งสิ้น 10,410 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรวม 6,202 บาท กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,208 บาท เมื่อนำมารวมกับเงินทุนหมุนเวียนในกิจการพบว่ากิจการคงเหลือเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ณ สิ้นเดือนกันยายนทั้งสิ้น 4,103 บาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่เพียงพอต่อการดำเนินงานในกิจการ

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

ในเดือนกันยายน กิจการยังคงพบปัญหาสินค้าขาดมือเนื่องจากผู้จัดส่งสินค้าไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลาเนื่องจากพายุมรสุมพัดถล่มชายฝั่งประเทศจีน ซึ่งเป็นปัญหาในช่วงฤดูมรสุม ความเสี่ยงนี้จะสามารถแก้ไขได้จากการเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อสินค้าสำรองให้มากขึ้น แต่ นักศึกษาประกอบการไม่สามารถทำได้เนื่องจากเงินทุนในกิจการน้อย จึงทำได้เพียงประคองกิจการและเน้นขายสินค้าที่มีอยู่ในคลังเท่านั้น ปัญหาเงินทุนที่ใช้ในกิจการจึงเป็นปัญหาหลักสำหรับธุรกิจเงินจมเช่น ธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้า

ส่วนที่ 5 ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในภาพรวม

จากการลงพื้นที่ตรวจสอบสังเกตการณ์ดำเนินงานโครงการธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และสรุปผลแยกตามปัจจัยที่ส่งผลต่อโอกาสในการสร้างธุรกิจและแนวทางการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาในภาพรวม ซึ่งมีองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้ ความสำเร็จด้านการจัดการ ด้านการตลาดและการขาย ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน และความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

สรุปผลการดำเนินงานโครงการธุรกิจจำลองในแต่ละหมวดธุรกิจจะมีรายละเอียดในแต่ละกลุ่มโครงการธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. หมวดธุรกิจแฟชั่น

1. ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

จากการลงพื้นที่สำรวจการดำเนินธุรกิจ ต.เนื้อย่าง พบว่า เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับดี มีกระบวนการในการบริหารจัดการทั้งด้านการผลิต การบริหารงาน ลูกจ้าง และการตลาดได้เป็นอย่างดี สามารถสร้างยอดขายตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจใน 1

ภาคการศึกษาได้ทั้งสิ้น 244,120 มีกำไรสุทธิหลังหักต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการตลาด รวม 35,674 บาท จนสามารถต่อยอดไปสู่การดำเนินธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับนักศึกษาผู้ประกอบการ นาย พนารักษ์ มะโน ได้จริง จนถึงปัจจุบัน

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการภายในธุรกิจ นายพนารักษ์ มะโน สามารถบริหารงานในทุกองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจได้อย่างรอบสามารถใช้สื่อออนไลน์และแอปพลิเคชันต่างๆ เข้ามาช่วยในการสั่งการและบริหารจัดการลูกค้าจากร้าน และถึงแม้ในบางวันที่นายพนารักษ์ มะโน คิดภารกิจไม่สามารถเข้าร้านได้ ก็ภารกิจยังดำเนินต่อไปได้เนื่องจากการวางระบบและจัดแบ่งหน้าที่ให้กับลูกจ้างในร้านไว้ได้อย่างเหมาะสม ในส่วนของการบริหารคลังสินค้าและการจัดซื้อ นายพนารักษ์ มะโน สามารถวางแผนและจัดซื้อสินค้าเพื่อให้เพียงพอกับการขายในแต่ละวันได้อย่างเหมาะสม

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการขายตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ กิจการ ด.เนื่อย่างของนายพนารักษ์ มะโน มุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมการขายหน้าร้าน และการหาทำเลที่เหมาะสมเพื่อช่วยให้สินค้าสามารถเข้าถึงผู้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่าย คือบริเวณลานกิจกรรม Think Park ที่มีทั้งคนไทยในพื้นที่ และชาวต่างชาติมาท่องเที่ยวและเลือกซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ในส่วนของการส่งเสริมการขายและการประชาสัมพันธ์ธุรกิจช่องทางออนไลน์ เจ้าของเฟรนไชส์ เป็นผู้ดำเนินการแต่เป็นการโฆษณาในภาพกว้างมิได้เจาะจงลงมายังสาขาใดสาขาหนึ่ง การส่งเสริมการขายเดียวที่ กิจการ ด.เนื่อย่างดำเนินการตลอด 1 ภาคการศึกษา คือรายการส่งเสริมการขายส่วนลดปริมาณ เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบ 10 ไม้ แกรมฟรี 1 ไม้ รายการส่งเสริมการขายนี้สามารถเพิ่มปริมาณการซื้อต่อครั้งของลูกค้าได้ การเพิ่มยอดขายอีกช่องทางหนึ่งก็คือการนำสินค้าไปออกร้านยังสถานที่อื่น เช่น ลานกิจกรรมห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลพลาซ่าลำปาง ในงาน Fin Market ซึ่งการนำสินค้าออกงานในครั้งนี้ สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการในเดือน กันยายน ได้ถึง 143,720 บาท

โดยสรุปผลการดำเนินงานด้านการตลาด ของ ธุรกิจ ด.เนื่อย่าง พบการส่งเสริมการขายใน 2 รูปแบบ คือ การส่งเสริมการขายโดยใช้ส่วนลดปริมาณการซื้อ และการส่งเสริมการขายโดยการนำสินค้าออกร้านยังงานกิจกรรมอื่นเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย เท่านั้น

1.4 การบริหารเงินทุน

กิจการ ด.เนื่อย่างมีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 244,120 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 208,446 บาท

รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 35,674 บาท หากเทียบสัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น 14.61 % ถือว่ากิจการมีกำไรและมีความคุ้มค่าที่จะพัฒนาไปสู่การประกอบการในอนาคต

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กิจการ ต. เนื้อย่าง พบตลอดระยะเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง พบปัญหาสำคัญ ดังต่อไปนี้

1.5.1 ความเสี่ยงสินค้าขายไม่ได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูมรสุม ทำให้ขายสินค้าได้น้อยในบางวัน ความเสี่ยงนี้จัดการโดย ใช้บริการส่งสินค้าพร้อมคิดค่าบริหารจัดการส่ง 20 บาท ต่อ ครั้ง แต่ไม่สามารถสร้างยอดขายเพิ่มได้มากนัก จึงทำได้เพียงประคองยอดขาย และหาสินค้าอื่นมาวางขายร่วมเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้น เช่น พริกยัดไส้ ข้าวเหนียวถุงเล็ก เครื่องในย่าง เป็นต้น

1.5.2 ความเสี่ยงมีสินค้าไม่เพียงพอต่อการขาย นักศึกษาประกอบการได้แก้ปัญหาโดยสั่งเกตุยอดขายในแต่ละวันเพื่อวางแผนในการสั่งซื้อสินค้าให้มีปริมาณที่พอเหมาะต่อการขาย และในกรณีออกร้านขายสินค้านอกสถานที่ ณ งาน FIN MARKET จ.ลำปาง นักศึกษาประกอบการ ได้เช่าถังน้ำแข็งพร้อมส่งน้ำแข็งเพื่อนำมาแช่สินค้าเพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายตลอดงาน

1.5.3 เจ้าของพื้นที่ขอขึ้นราคาค่าเช่า อีก 50 บาท ต่อวัน เป็นปัญหาที่กิจการไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ แต่เมื่อวิเคราะห์ถึงรายได้ที่กิจการได้รับ ยังถือว่าคุ้มค่าที่จะลงทุนและเช่าสถานที่นี้เพื่อจำหน่ายสินค้าต่อไป

1.5.4 สินค้าผลิตไม่ทันขาย นักศึกษาประกอบการ ได้เพิ่มจำนวนลูกจ้างรายวัน จำนวน 2 คน ต่อวัน เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ทันต่อความต้องการ

2. หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

1. ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด สามารถดำเนินธุรกิจ แก้ไขปัญหาต่างๆที่ส่งผลกระทบต่อกิจการ สามารถประคับประคองกิจการให้สามารถดำรงอยู่ได้ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา กิจการสามารถสร้างยอดขายตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจ ได้ทั้งสิ้น 119,550 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในดำเนินงานกิจการคงเหลือกำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจ เป็นเงิน

25,769 บาท ถึงแม้ว่าในช่วงแรก กิจการได้พบเจอกับอุปสรรคนานัปการ เช่น จุดขายไม่สามารถขายสินค้าได้ ถูกผู้มีอิทธิพลไล่ที่ ลูกน้องเรียนจากร้านค้าในบริเวณข้างเคียงเนื่องจากเขมาควันจากการผลิตสินค้าของกิจการ และปัญหาสินค้าขายไม่ได้จนน่าเสีย กิจการก็สามารถบริหารจัดการกับความเสียดังกล่าว และสามารถแก้ไขปัญหาเหล่านั้นได้สำเร็จ ถึงแม้ในท้ายที่สุด กิจการ Dr. Grill หนุ่ยย่างกะทิสด จะยุติการดำเนินกิจการลง แต่ประสบการณ์และการเรียนรู้ที่หุ้นส่วนธุรกิจได้จากการดำเนินโรงงานธุรกิจจำลองในครั้งนี้ จะเป็นประสบการณ์ที่มีค่าและสามารถนำไปปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจของตนเองในอนาคตต่อไป

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในส่วนของการจัดการบริหารจัดการ กิจการ Dr. Grill หนุ่ยย่างกะทิสด ได้จัดแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานต่างๆภายในกิจการได้เป็นอย่างดี สามารถบริหารแรงงาน จัดวางหน้าที่ให้กับสมาชิกในหุ้นส่วนธุรกิจได้อย่างเหมาะสม และมีจำนวนผู้ปฏิบัติงานเพียงพอในทุกๆวัน สามารถบริหารจัดการกับปัญหาและความเสี่ยงทางธุรกิจ ทั้งการเสาะแสวงหาทำเลที่ตั้งร้าน การคิดค้นสูตรน้ำจิ้มและสูตรในการผลิตสินค้าจนได้สินค้าที่มีรสชาติอร่อย และสามารถขายได้ ในส่วนของการประสานงานต่างๆ สมาชิกในกลุ่มได้ใช้แอปพลิเคชัน Line เข้ามาใช้ในการบริหารงานร้าน แจ้งข่าวสาร ปัญหา อุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน และยังใช้ในการประชุมแบบไม่เป็นทางการในบางเหตุการณ์ ถึงแม้จะพบปัญหาความขัดแย้งจากความเห็นที่ไม่ตรงกันของหุ้นส่วนสมาชิก แต่ทุกครั้งก็สามารถทำความเข้าใจ และยอมรับในความเห็นต่างระหว่างกันได้เป็นอย่างดี

1.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการขายตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ การส่งเสริมการขายของกิจการมักจะเน้นไปที่กลยุทธ์ราคาต่ำเป็นส่วนใหญ่ โดยมุ่งเน้นการค้นหาทำเลที่ดีเพื่อให้กิจการสามารถขายสินค้าได้ เน้นการผลักดันสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อสร้างโอกาสในการขายให้มากขึ้น ในส่วนของผลิตภัณฑ์ กิจการมีผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกับคู่แข่งในตลาด แต่ที่เป็นจุดเด่นของกิจการ คือน้ำจิ้มสูตรเฉพาะของกิจการที่มีถึง 3 รสชาติ แต่หากมองในภาพรวมด้านการตลาดกิจการยังไม่มีมีการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากพอ โดยเฉพาะสื่อออนไลน์ อีกทั้งตัวผลิตภัณฑ์ของกิจการ มีรูปแบบที่ใกล้เคียงกับสินค้าประเภทเดียวกันที่วางจำหน่ายโดยทั่วไป

1.4 การบริหารเงินทุน

กิจการ กิจการ Dr. Grill หนุ่ยย่างกะทิสด มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 119,550 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 93,781 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 25,769 บาท หากเทียบสัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น 21.55 % ถือ

ว่าเป็นอัตราส่วนกำไรที่เพียงพอให้ธุรกิจดำรงอยู่ได้ แต่หากมองถึงความคุ้มค่าในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากจำนวนหุ้นส่วนในกิจการที่มีถึง 5 คน จึงทำให้ผลกำไรที่จะถูกแบ่งส่วนเป็นรายได้จากการลงทุนเพียงแค่ 5,153.8 บาท ต่อการลงทุนในระยะเวลา 3 เดือน

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กิจการ Dr. Grill หมายความว่ากะทิสด พบตลอดระยะเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง พบปัญหาสำคัญ ดังต่อไปนี้

1.5.1 ความเสี่ยงสินค้าขายไม่ได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากทำเลที่ตั้งร้านไม่เอื้อต่อการขายสินค้าประเภทปิ้งย่าง กิจการแก้ไขปัญหาโดยการหาจุดขายใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า ถึงแม้จะพบปัญหาถูกไล่ที่จากเจ้าของพื้นที่จุดขายที่ 2 แต่กิจการก็สามารถหาทำเลที่เหมาะสมแห่งที่ 3 คือบริเวณการเคหะหนองหอย ซึ่งมีผู้คนสัญจรไปมาและมีความหนาแน่นของคนในชุมชนมาก มาทดแทนจนสามารถกลับมาเปิดกิจการและสร้างยอดขายได้ในที่สุด

1.5.2 ความเสี่ยงถูกร้านค้าบริเวณใกล้เคียงร้องเรียนเนื่องจากควันไฟจากการย่างสินค้าลอยไปกระทบลูกค้าของร้านดังกล่าว ปัญหานี้ กิจการได้แก้ไขโดยย้ายเตาย่างไปอยู่บริเวณหลังร้าน และต่อปล่องควันไฟให้สูงขึ้นไม่ให้ควันลอยต่ำไปกระทบร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง สามารถลดข้อพิพาทกับร้านค้าบริเวณใกล้เคียงได้ในที่สุด

1.5.3 ความเสี่ยงจากราคาวัตถุดิบมีความผันผวนแต่กิจการไม่สามารถขึ้นราคาสินค้าได้เนื่องจากอาจกระทบกับยอดขายสินค้า กิจการแก้ปัญหาโดยการหาซื้อวัตถุดิบจากผู้ค้าที่ขายราคาถูกแต่ต้องสามารถคงคุณภาพของวัตถุดิบให้มีคุณภาพดี แสวงหาแหล่งวัตถุดิบจากผู้ขายหลายราย เพื่อให้มีช่องว่างระหว่างต้นทุนและราคาขายที่ทำให้กิจการสามารถอยู่ได้

2. ธุรกิจ Chicken Q

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจ Chicken Q เป็นธุรกิจที่ดำเนินการในลักษณะเจ้าของคนเดียว โดยนายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ ผู้เป็นเจ้าของกิจการทำหน้าที่บริหารจัดการทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และเป็นแรงงานหลักในธุรกิจ โดยใช้เงินทุนส่วนตัวลงทุนในกิจการทั้งหมด ตลอดระยะเวลาที่ 1 ภาคการศึกษาที่นักศึกษาได้ดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ Chicken Q ได้พบเจอกับปัญหาต่างๆ อย่างมากมาย เช่น ที่ตั้งร้านไม่เป็นจุดเด่น ถูกเจ้าของโครงการที่ให้เช่าพื้นที่ย้ายจุดขายไปอยู่

บริเวณด้านหลังที่เป็นจุดอับสายตามากกว่าเดิม ปัญหายอดขายน้อยเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรกเริ่มเป็นนักเรียนที่มีกำลังซื้อต่ำ อีกทั้งยังพบปัญหาคู่แข่งและสินค้าทดแทนในพื้นที่ที่มีจำนวนมากและราคาถูกกว่า จึงทำให้ต้องปรับลดขนาดบรรจุ และราคาสินค้าให้ลูกค้าในพื้นที่สามารถตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น จากปัญหาต่างๆ ที่พบ นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ นักศึกษาประกอบการ สามารถประกอบกิจการ แก้ไขปัญหาที่พบในแต่ละสถานการณ์ให้กิจการสามารถดำเนินการได้จนครบระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา โดยสรุปรายได้ตลอดระยะเวลากว่า 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 12,149 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 7,453 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,696 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวมีคู่แข่งชั้นสูงอีกทั้งทำเลที่ตั้งของกิจการไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ แต่จะนำเอาประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจนี้ไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอื่นในอนาคตต่อไป

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ นายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ นักศึกษาประกอบการ สามารถวางแผนเพื่อบริหารจัดการร้าน ทั้งด้านการจัดซื้อ การผลิต การบริหารจัดการภายในร้าน และการตลาดได้ด้วยตัวเอง สามารถจัดสรรเวลาเพื่อดำเนินธุรกิจในช่วงที่กำลังศึกษาในภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2561 ได้เป็นอย่างดี สามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ ที่พบเจอในระหว่างการดำเนินธุรกิจ เช่น ปัญหาถูกย้ายทำเลที่ตั้งนักศึกษาประกอบการสามารถเจรจาเพื่อขอเช่าเงินค่าเช่าเพื่อขอเช่าเช่าเพื่อขอเช่าเช่าทำเลที่ตั้งร้านและสามารถหลีกเลี่ยงความขัดแย้งกับเจ้าของพื้นที่เช่าได้ และถึงแม้ยอดขายใหม่จะไม่เอื้อต่อการขาย นักศึกษาประกอบการก็สามารถหาจุดขายเสริมโดยนำสินค้าไปฝากขายกับร้านค้าบริเวณใกล้เคียงเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าอีกช่องทางหนึ่ง

2.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย กิจการ Chicken Q มีการจัดรายการส่งเสริมการขายดังต่อไปนี้

- จัดทำใบปลิวส่วนลด จำนวน 15 % เพื่อนำมาแลกซื้อไก่ป๋อใบไซ้ใหญ่ แต่ผลการตอบรับอยู่ในระดับต่ำ
- จัดทำใบปลิวส่วนลด จำนวน 10 % เมื่อนำมาซื้อสินค้าทุกรายการ ผลตอบรับอยู่ในระดับต่ำ

- จัดทำสแตมป์โปรโมชัน ซือสินค้า เฉพาะเฟรนฟราย ครบ 5 ฟรี 1 ผล
ตอบรับอยู่ในระดับต่ำ

จากรายการส่งเสริมการขายที่กล่าวมา พบว่าไม่สามารถสร้างยอดขายให้
กิจการได้แต่อย่างใด จากการวิเคราะห์สถานการณ์พบว่าสินค้าไม่มีจุดสนใจและแตกต่างจากสินค้า
ทั่วไป อีกทั้งยังสถานที่ตั้งร้านยังอยู่ในจุดอับยากต่อการมองเห็น ถึงแม้จะทุ่มงบประมาณในการจัด
รายการส่วนลด ก็ยังไม่สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้มากขึ้นแต่อย่างใด จึงควรมุ่งเน้น
ความสำคัญไปที่การพัฒนาสูตรและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจและใช้สื่อสังคมออนไลน์เข้า
มาช่วยผลักดันให้ร้านและตัวผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักให้มากขึ้น

2.4 การบริหารเงินทุน

กิจการ Chicken Q มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา
(ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 12,149 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น
7,453 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 4,696 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 38.65 % ถึงจะ
มีตัวเลขอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายถึง 38.65 % แต่กำไรที่เพิ่มขึ้นไม่ได้มาจากการขายสินค้า แต่มา
จากส่วนลดค่าเช่าที่ทางโรงงานยกเว้นให้เนื่องจากย้ายจุดขายของกิจการ ไปอยู่พื้นที่ด้านหลัง
โครงการ จึงทำให้อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายไม่ได้เป็นอัตราส่วนที่แท้จริง อีกทั้งกำไรเพียง 4,696
บาท ในระยะเวลาการดำเนินงาน 3 เดือน ไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของนักศึกษาประกอบการ

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาหรือประมาณ 4
เดือน กิจการ Chicken Q พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- สินค้าขายได้น้อย ถึงแม้กิจการจะพยายามแก้ไขปัญหาโดยปรับลดราคา
และขนาดบรรจุสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากที่ได้กำหนดราคาสินค้าขนาดแก้ว
กระดาศขนาดเล็ก 29 บาท แก้วกระดาศขนาดใหญ่ 35 บาท ปรับเป็น แก้วกระดาศเล็ก ขายในราคา
15 และแก้วกระดาศใหญ่ ขายในราคา 25 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าเป้าหมาย คือ
นักเรียนชั้นประถม และมัธยมศึกษา และผู้ปกครองที่มาอุดหนุนบุตรหลาน แต่ก็ไม่สามารถเพิ่ม
ยอดขายให้กิจการได้มาก และถึงแม้จะพยายามจัดรายการส่งเสริมการขายแจกใบปลิวส่วนลด และ
สะสมสแตมป์เพื่อรับสินค้าฟรี ยอดขายก็ยังไม่ได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีผลมาจากทำเลที่ไม่เอื้อต่อการ
ขายสินค้าประเภทของทานเล่น และจำนวนลูกค้าที่เบาบางในพื้นที่ และกิจการมิได้ใช้สื่อสังคม
ออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์ร้านแต่อย่างใด

- ถูกย้ายทำเลที่ตั้งร้านไปอยู่ในจุดอับ ทำให้ปริมาณลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าลดลง ปัญหานี้กิจการแก้ไขโดยนำสินค้าไปฝากขายกับร้านค้าอีกแห่งหนึ่งเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า

3. ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว

ผลการดำเนินโรงงานธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว เป็นธุรกิจที่ดำเนินการในรูปแบบของหุ้นส่วนประกอบการโดยมีสมาชิกร่วมลงทุนในธุรกิจจำนวน 3 คน คือ นายสมศักดิ์ สนิท, นายธนากร ชมพูธัญ และนางสาวเขาวลัษณ์ พลหาญ ตลอดระยะเวลาในการดำเนินงาน ธุรกิจนี้ จะมีปัญหาและอุปสรรคใกล้เคียงกับธุรกิจ Chicken Q เนื่องจากเช่าหน้าร้านดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยปัญหาหลักที่พบ คือ ที่ตั้งร้านไม่เป็นจุดเด่น ถูกเจ้าของโครงการที่ให้เช่าพื้นที่ย้ายจุดขายไปอยู่บริเวณด้านหลังที่เป็นจุดอับสายตามากกว่าเดิม ปัญหายอดขายน้อยเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแรกเริ่มเป็นนักเรียนที่มีกำลังซื้อต่ำ อีกทั้งยังพบปัญหาคู่แข่งและสินค้าทดแทนในพื้นที่มีจำนวนมาก แต่ยังสามารถประกอบกิจการให้ดำเนินอยู่ในตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา โดยสรุปรายได้ตลอดระยะเวลา 4 เดือนในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 13,670 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 8,506 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 5,164 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการเช่นเดียวกับ ธุรกิจ Chicken Q เนื่องจากกำไรต่อหน่วยที่ได้รับจากการขายสินค้าไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ และสินค้าของกิจการควรเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขายเสริมเพิ่มจากผลิตภัณฑ์หลัก หรือเป็นของทานเล่น อีกทั้งทำเลที่ตั้งของกิจการไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ แต่ประสบการณ์ที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ เป็นประโยชน์และสามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอื่นในอนาคตต่อไป

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว สามารถแบ่งหน้าที่เพื่อบริหารงานในธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการจัดวางหน้าที่รับผิดชอบได้ครบในทุกงาน สามารถจัดการกับปัญหาต่างๆที่พบเจอในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจ เช่น ปัญหาถูกย้ายทำเลที่ตั้ง นักศึกษาประกอบการสามารถเจรจาเพื่อขอคืนค่าเช่าเพื่อขอเช่าการถูกย้ายทำเลที่ตั้งร้านและ

สามารถหลีกเลี่ยงความขัดแย้งกับเจ้าของพื้นที่เช่าได้ และถึงแม้จุดขายใหม่จะไม่เอื้อต่อการขาย นักศึกษาประกอบการก็สามารถหาจุดขายเสริมโดยเพิ่มจุดขายอีกแห่งหนึ่งบริเวณขอบทางเดินติดกับโรงเรียนโกวิทยธำรง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และใช้หน้าร้านเดิมที่เป็นจุดอับสายตา เป็นสถานที่ผลิตสินค้าและขายหน้าร้านด้วยอีกช่องทางหนึ่ง เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

3.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจมีสเตอร์เกลียว มีการจัดรายการส่งเสริมการขายดังต่อไปนี้

- ซื้อมันเกลียวทอดครบ 3 ไม้ ลดราคา จาก 60 บาท เหลือเพียง 50 บาท รายการส่งเสริมการขายนี้สามารถเพิ่มยอดขายให้กับกิจการได้จริง โดยลูกค้าที่มาซื้อมักจะซื้อครั้งละ 3 ไม้ เพื่อให้ได้ส่วนลดจำนวน 10 บาท และเป็นรายการส่งเสริมการขายเดียวที่ได้จัดขึ้นตลอดระยะเวลา 4 เดือนในการดำเนินธุรกิจ

ด้านการตลาดของกิจการจะมุ่งเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์ที่มีถึง 7 รสชาติให้ลูกค้าได้เลือก แต่ไม่ได้ใช้สื่อสังคมออนไลน์มาช่วยสร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์และสร้างการรู้จักในธุรกิจที่ดำเนินอยู่แต่อย่างใด ซึ่งหากกิจการมีการส่งเสริมการขายโดยใช้สื่อออนไลน์เข้ามาช่วยอาจสร้างการรู้จักและเพิ่มยอดขายให้กับกิจการมากขึ้น

3.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจมีสเตอร์เกลียว มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 13,670 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 8,506 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 5,164 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 37.77 % แต่เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีจำนวนหุ้นส่วนถึง 3 คน กำไรสุทธิที่ได้รับจึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาหรือประมาณ 4 เดือน ธุรกิจมีสเตอร์เกลียว พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- สินค้าขายได้น้อยเนื่องจากไม่เป็นที่รู้จักในทำเลใหม่ ถึงแม้จะจัดรายการส่งเสริมการขาย ซื้อ 3 ชิ้น จากระราคา 60 บาท ลดราคาทันที เหลือเพียง 50 บาท แต่ก็ไม่สามารถสร้างยอดขายให้ได้มากเพียงพอและมีความคุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจที่หุ้นส่วนถึง 3 คน ซึ่งมีผลมาจากทำเลที่ไม่เอื้อต่อการขายสินค้าประเภทของทานเล่น และจำนวนลูกค้าที่เบาบางในพื้นที่ และกิจการมิได้ใช้สื่อสังคมออนไลน์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์ร้านแต่อย่างใด

- ถูกย้ายทำเลที่ตั้งร้านไปอยู่ในจุดอับ ทำให้ปริมาณลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าลดลง ปัญหานี้กิจการแก้ไขโดยนำสินค้าไปตั้งจุดขายเพิ่มอีก 1 แห่ง บริเวณริมทางเดินติดกับ

โรงเรียนโกวิทย์ธีรารัง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และสามารถเพิ่มโอกาสในการขายให้กับกิจการได้อีกช่องทางหนึ่ง

4. ธุรกิจ EP หมูทอดคนมสด

ผลการดำเนินโรงงานธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ตลาดระยะเวลาในการดำเนินกิจการ ธุรกิจ EP หมูทอดคนมสด พบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย ทั้งปัญหาด้านทำเลที่ตั้งร้านที่ไม่เอื้อต่อการขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ไม่โดดเด่นเป็นที่น่าสนใจ สร้างยอดขายให้กับกิจการได้น้อย และการบริหารจัดการวัตถุดิบและการจัดซื้อที่มักพบปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียเนื่องจากจำหน่ายสินค้าไม่ได้ตามเป้าหมายจำนวนมากจนทำให้กิจการต้องสูญเสียเงินทุนหมุนเวียนไปโดยไม่ก่อให้เกิดรายได้ ปัญหาความขัดแย้งของหุ้นส่วนกิจการจากความเห็นต่าง แต่ปัญหาทั้งหมดก็ได้รับการแก้ไขจากความร่วมมือร่วมใจกันของหุ้นส่วนประกอบการในกลุ่ม ทั้งการเสาะหาทำเลที่ตั้งร้านใหม่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มเมนูให้สินค้ามีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้าในปริมาณที่มากขึ้นต่อครั้ง จนสามารถประกอบกิจการให้อยู่รอดได้ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 15,926 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 20,856 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,930 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากกำไรต่อหน่วยที่ได้รับจากการขายสินค้าไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจที่มีจำนวนหุ้นส่วนมาก แต่ประสบการณ์ที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ เป็นประโยชน์และสามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอื่นในอนาคตต่อไป

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการร้านตลอดระยะเวลา 4 เดือน พบว่ากิจการมีการปรับสูตรและปรับรูปแบบของสินค้าให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ในส่วนของการจัดแบ่งหน้าที่การทำงานยังคงรูปแบบการดำเนินการและการจัดแบ่งหน้าที่ใกล้เคียงกันในทุกเดือน โดยสมาชิกทุกคนเข้าร้านเพื่อช่วยขายสินค้า ในส่วนของวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ขายสินค้า ใช้วิธีการขนย้ายจัดเก็บและใช้ห้องพักของ นางสาวอักษรสมัย โดพัญญะ เป็นสถานที่จัดเก็บและคลังสินค้าตลอด

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ปัญหาที่พบในดำเนินธุรกิจ คือ ปัญหาวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเน่าเสียจากสินค้าขายไม่ได้ ซึ่งเกิดจากระบบการจัดซื้อและการจัดการการขายและคลังสินค้าไม่มีประสิทธิภาพ แต่ปัญหานี้ได้รับการแก้ไขลดปริมาณการสต็อกสินค้าลง และส่งสินค้าขายดีเพื่อจัดการการสั่งซื้อสินค้าให้มีปริมาณที่พอเหมาะ ซึ่งวิธีการนี้สามารถลดปัญหาดังกล่าวได้ในที่สุด

4.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด มีการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด ได้มีการปรับเปลี่ยนจากหมูปั้นก้อนทอดทำการปรับสูตรและเปลี่ยนเมนูกลายเป็นข้าวหมูทอดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในตลาดที่ตั้งร้านใหม่ ณ บริเวณหน้าร้าน Backyard สันติธรรมพลาซ่า อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โดยมีเมนูใหม่ถึง 6 รายการ ได้แก่ ข้าวหมูทอด ปีกไก่ทอด เอ็นไก่ทอด ยำรวม ยำวุ้นเส้น และนักเก็ตไก่ โดยใช้สมาชิกในธุรกิจเดินเสนอขายสินค้าให้กับผู้มาใช้บริการในร้าน Backyard และสถานบันเทิงในบริเวณใกล้เคียงเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด มีการจัดทำรายการส่งเสริมการขายสินค้าตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจดังนี้

- เมื่อซื้อสินค้าของทางร้านครบ 100 บาท รับทันทีข้าวเกรียบจานเล็ก 1 จาน เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อในปริมาณที่มากขึ้นแต่ไม่สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้มากนัก และรายการส่งเสริมการขายนี้ เป็นรายการส่งเสริมการขายเดียวที่ได้จัดขึ้นตลอดระยะเวลากว่า 4 เดือนในการดำเนินธุรกิจ

อย่างไรก็ตามธุรกิจ EP หมูทอดนมสด ไม่ได้ใช้สื่อสังคมออนไลน์มาช่วยสร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์และสร้างการรู้จักในธุรกิจที่ดำเนินอยู่แต่อย่างใด

4.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 15,926 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 20,856 บาท รวมขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 4,930 บาท คิดเป็นอัตราส่วนต่อยอดขายเท่ากับ -30.95 % สาเหตุสำคัญที่ทำให้กิจการขาดทุน เนื่องจากการบริหารจัดการสินค้าคงคลังไม่มีประสิทธิภาพ วัตถุดิบรอผลิตเป็นสินค้าเน่าเสียเนื่องจากขายไม่ได้ในปริมาณมาก ไม่มีการควบคุมการจัดซื้อสินค้าให้มีปริมาณที่เหมาะสม ถึงแม้จะสามารถบริหารจัดการปัญหาสินค้าเน่าเสียได้ในภายหลัง แต่ด้วยระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่สั้น และยอดขายน้อย จึงทำให้อัตราส่วนต่อยอดขายติดลบดังกล่าว

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาหรือประมาณ 4 เดือน EP หมูทอดคนมสด พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ความเสี่ยงด้านสินค้าและวัตถุดิบนำเข้า นักศึกษาประกอบการได้วางแผนการซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่น้อยลง สังเกตสินค้าขายดีเพื่อให้สามารถกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังและสต็อกสินค้าได้อย่างเหมาะสม เพิ่มความถี่ในการซื้อหรือรอบการสั่งซื้อวัตถุดิบให้มากขึ้น เพื่อให้วัตถุดิบสดใหม่และไม่ค้างสต็อกจนนำเข้าเสีย จนสามารถแก้ไขปัญหาได้ในที่สุด

- สินค้าขายได้น้อย นักศึกษาประกอบการได้แก้ไขปัญหาโดยปรับเปลี่ยนเมนูให้มีความน่าสนใจเพิ่มรายการสินค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย ย้ายทำเลที่ตั้งร้านมายังบริเวณสันติธรรมพลาซ่าเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น และใช้กลวิธีเสนอขายตรงยังโต๊ะของลูกค้าเป้าหมายที่มาเที่ยวยังสถานบันเทิงในบริเวณใกล้เคียง

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการบริหารจัดการและตัวผลิตภัณฑ์ของกิจการ ทำเลที่ตั้งที่ไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

5. ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI)

ผลการดำเนินโรงงานธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

5.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ตลอดระยะเวลากว่า 3 เดือน ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกธุรกิจคือ ทำเลที่ตั้งของร้านได้รับผลกระทบจากมลภาวะทางเสียงและฝุ่นควันจากการก่อสร้างและปรับปรุงร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง จุดขายของร้านอยู่ในมุมอับสายตายากต่อการมองเห็น และไม่มีที่สำหรับจอดรถให้กับลูกค้า ถึงแม้จะแก้ไขปัญหาด้วยการเพิ่มทางขายออนไลน์พร้อมบริการส่ง และ เปิดหน้าร้านเพิ่มอีก 1 แห่ง ก็ไม่ได้สร้างยอดขายที่ดีให้มากนัก

ในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) ได้ตัดสินใจยกเลิกการเช่าพื้นที่ร่วมกับจุดขายแรกบริเวณถนนท่าแพเนื่องจากไม่สร้างยอดขาย โดยคงเหลือจุดขายเพียงช่องทางเดียว คือ ตลาดต้นลำไย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และทำการผลิตขนมหวานทั้งขายปลีกและขายราคาส่งให้กับลูกค้าที่มาเลือกซื้อสินค้าทั้งซื้อไปรับประทานเอง และซื้อไปขายต่อให้กับลูกค้าต่อไปในราคาส่ง ส่วนเมนูเสริมที่คิดค้นในช่วงแรกของการดำเนินกิจการไม่สามารถผลิตขายในจุดขายใหม่ได้เนื่องจากพื้นที่เช่าไม่เอื้อต่อการผลิตสินค้า

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาในการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 16,205 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 11,813 บาท กิจกรรมมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,392 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากผลกำไรจากการดำเนินงานยังไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ อีกทั้ง นางสาวจิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย หุ่นส่วนในกิจการต้องกลับไปบริหารงานธุรกิจของครอบครัวทำให้ต้องเลิกกิจการดังกล่าว แต่ประสบการณ์ที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะปัญหาที่เกิดจากปัจจัยภายนอก เช่น ท่าเลที่ตั้ง และผลกระทบจากธุรกิจที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงสามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอื่นในอนาคตต่อไป

5.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ โดยเฉพาะปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินธุรกิจ พบว่า ในช่วงแรกของการดำเนินการ นักศึกษาผู้ประกอบการ มิได้แก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นและกระทบกับธุรกิจของตนอย่างเร่งรีบแต่อย่างใด แต่กลับปล่อยเวลาให้ผ่านไปและกว่าจะแก้ไขสถานการณ์ในเรื่องท่าเลที่ตั้งร้านได้ ก็เหลือเวลาในการดำเนินงานเพียง 2 เดือนสุดท้ายเท่านั้น จึงเสียโอกาสในการขายสินค้าไปอย่างน่าเสียดาย ซึ่งเป็นผลมาจากตัวนักศึกษาประกอบการที่ขาดการเอาใจใส่และความตั้งใจที่จะพาธุรกิจไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ อย่างไรก็ตามกิจกรรมสามารถค้นหาท่าเลที่ตั้งร้านใหม่และสร้างยอดขายให้กิจการในท้ายที่สุด

ในส่วนของการบริหารจัดการ ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีการจัดแบ่งหน้าที่ดังนี้ หน้าที่ในการจัดซื้อ และการผลิต การจดบันทึกรายการบัญชี เป็นของ นางสาว อริยา พรหมเยี่ยม ในส่วนของการขนย้าย และการขาย เป็นของ นางสาวจิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย และคงรูปแบบการจัดแบ่งงานนี้ ตลอดระยะเวลากว่า 3 เดือนหรือ 1 ภาคการศึกษา

5.3 การตลาดและการขาย

ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายหลักของธุรกิจคือ บัวลอยสอดไส้ธัญญาหาร กล้วยเชื่อม มันเชื่อม เผือกเชื่อม บัวลอยมะพร้าวอ่อนไม่ใส่ไข่ และขนมหวานอื่นๆ ซึ่งสามารถผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งได้ ในส่วนของการขาย สินค้าเน้นขายช่องทางหน้าร้าน ณ ตลาดต้นลำไย แต่เพียงช่องทางเดียวเท่านั้น เน้นขายปลีกหน้าร้านและขายในราคาส่งให้กับกลุ่มแม่ค้าที่มาจับซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

การส่งเสริมการขาย ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดดังนี้

- จัดทำ Facebook Fanpage เพื่อโปรโมทและรับรายการสินค้าจากลูกค้า พร้อมบริการส่งในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ แต่เนื่องจากกิจการไม่ได้ลงโฆษณาในรูปแบบที่มีค่าใช้จ่าย จึงทำให้การรับรู้ของผลิตภัณฑ์ในช่องทางนี้อยู่ในระดับต่ำ มีคนติดตามและสนใจน้อย

- จัดทำใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้าน และสามารถนำมาเป็นส่วนลด 10 % หากสั่งซื้อสินค้า ครบ 150 บาท ขึ้นไป ซึ่งรายการส่งเสริมการขายดังกล่าว ไม่สามารถสร้างยอดขายให้กิจการได้มากนักและสูญเปล่าเนื่องจากไม่มีลูกค้ามาใบปลิวกลับมาใช้เพื่อซื้อสินค้าเลยแม้แต่ใบเดียว

โดยสรุปในด้านการตลาดของ ธุรกิจ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ทั้งสองรายการส่งเสริมการขาย ไม่สามารถทำให้กิจการมียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น หรือส่งเสริมให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแต่อย่างใด แต่ยอดขายที่มีของธุรกิจมาจากลูกค้าหน้าร้านและเกิดจากการพึ่งพิงยอดขายจากทำเลที่ตั้ง ณ ตลาดต้นลำไยที่มีคนมาจับจ่ายซื้อสินค้าเท่านั้น

5.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจ บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 16,205 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 11,813 บาท รวมกำไรสุทธิอยู่ที่ 4,392 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 27.10 % ถึงแม้สัดส่วนของกำไรต่อยอดขายจะมีค่าถึง 27.10 % แต่หากมองถึงยอดขายจริงที่กิจการได้รับในระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ต้องปันส่วนผลตอบแทนให้กับหุ้นส่วนถึง 2 คน อาจพบว่าไม่คุ้มค่ากับการลงทุนและค่าตอบแทนที่กิจการได้รับไม่สามารถเป็นรายได้ที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำรงชีพอยู่ได้ ในระยะเวลาดังกล่าวถึง 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ

5.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ทำเลที่ตั้งร้านไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ทั้งอยู่ในมุมอับ ไม่มีที่จอดรถให้กับลูกค้า และเกิดมลภาวะทางเสียงและฝุ่นควันที่เกิดจากการก่อสร้างของร้านค้าบริเวณใกล้เคียง ความเสี่ยงนี้ กิจการแก้ไขปัญหาโดยย้ายทำเลที่ตั้งไปยังบริเวณตลาดต้นลำไยและสามารถกลับมาสร้างยอดขายได้ในช่วงท้ายของการดำเนินธุรกิจ

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการทำเลที่ตั้งของกิจการที่ไม่เอื้อต่อการจำหน่ายสินค้า แต่ในที่สุดนักศึกษาประกอบการสามารถหาทำเลที่ตั้งใหม่ และทำให้กิจการสามารถกลับมาขายสินค้าได้อีกครั้งในช่วงสองเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

ผลการดำเนินโรงงานธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

6.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

โดยรวมของการดำเนินธุรกิจของธุรกิจตลอดระยะเวลา 4 เดือน ธุรกิจขนม ค.ร.ก พบแรงกระทบต่างๆ ที่เกิดขึ้นทางธุรกิจมากมาย เช่น ถูกผู้ผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตขนมครกผิดข้อตกลงจนทำให้กิจการไม่มีน้ำขนมครกเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าขาย ปัญหาทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสมกับการขายสินค้าและอยู่ในจุดที่ลูกค้าไม่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน และจอดรถได้โดยสะดวก พบปัญหาด้านเงินทุนที่ต้องถูกใช้ไปกับการคิดค้นสูตรน้ำขนมครก ลองผิดลองถูกจนได้สูตรที่สามารถขายให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ แต่ก็ต้องเสียเงินทุนที่เตรียมไว้ใช้หมุนเวียนในกิจการไปจำนวนมากตลอดระยะเวลาสองเดือนแรกของการเริ่มต้นกิจการ ปัญหาทั้งหมดที่ได้กล่าวมาล้วนเกิดจากความไม่รู้ ไม่ศึกษา ไม่มีความถนัดในธุรกิจที่ตนจะทำจึงทำให้กิจการต้องพบเจอกับปัญหาต่างๆ จำนวนมาก

ถึงแม้จะไม่มี ความถนัดในสิ่งที่ตนทำและมีเงินทุนหมุนเวียนในกิจการน้อย หุ่นส่วนในธุรกิจก็ยังสามารถประกอบกิจการให้ดำเนินการต่อไปได้ตลอดระยะ 1 ภาคการศึกษา

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา หรือประมาณ 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 5,642 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 3,565 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 2,077 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 36.81 %

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากผลกำไรจากการดำเนินงานยังไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ และไม่มี ความถนัดในการทำงานขนมครก ถึงแม้จะได้สูตรที่สามารถจำหน่ายให้กับลูกค้าได้ แต่รสชาติ สี กลิ่น ก็ยังไม่เป็นที่พอใจของสมาชิกในกลุ่มธุรกิจ แต่ประสบการณ์ที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะปัญหาที่เกิดจากการเริ่มต้นธุรกิจจากความไม่รู้จริงและไม่ศึกษารายละเอียดให้ดีก่อนการเริ่มต้น จนทำให้ต้องประสบกับปัญหาจนเกือบต้องยุติกิจการ จะสามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนในอนาคตต่อไป

6.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

โดยสรุป ในช่วงเริ่มต้นดำเนินธุรกิจในช่วง 2 เดือนแรก พบว่าในด้านของการบริหารจัดการยังไม่ดีนัก การเลือกทำเลที่ตั้งร้านไม่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าและตัวผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายไม่ตรงตามแผนงานที่วางไว้ เนื่องจากประสบปัญหาผู้ขายวัตถุดิบผิดสัญญาไม่ส่งวัตถุดิบที่

ใช้ในการผลิตสินค้าขายให้ ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินการได้ในช่วงแรก แต่ในช่วง 2 เดือนต่อมา กิจการสามารถคิดค้นสูตรวัตถุดิบ และสามารถหาจุดขายใหม่ที่ทำเล็กว่าจุดขายเดิมจนสามารถเริ่มต้นขายสินค้าได้อีกครั้ง แต่เนื่องจากเป็นธุรกิจที่หุ้นส่วนธุรกิจทุกคนไม่มีความถนัด จึงกำหนดให้สมาชิกทุกคนต้องเข้าร้านเพื่อช่วยกันผลิตและขายสินค้าในทุกวันเพื่อให้เกิดความคุ้นเคย และสามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ ดังนั้นการกำหนดหน้าที่หลักของกิจการจึงไม่มีความชัดเจน มีลักษณะใกล้เคียงกับการดำเนินธุรกิจครอบครัวในอดีตที่ไม่มีการจัดแบ่งหน้าที่ชัดเจนนัก แต่ในท้ายที่สุด ธุรกิจขนม ค.ร.ก ก็ยังสามารถประกอบธุรกิจให้อยู่รอดได้ถึง 4 เดือนของโรงงานธุรกิจจำลอง

6.3 การตลาดและการขาย

ผลิตภัณฑ์หลักของธุรกิจที่คาดว่าจะวางจำหน่ายในตอนแรก คือ ขนมครกหน้าดอกบัวชั้น ขนมครกฟักทอง ขนมครกต้นหอม ขนมครกหน้าข้าวโพด และขนมครกมันม่วง แต่เนื่องจากพบปัญหาผู้ค้าวัตถุดิบผิดสัญญา จึงคงเหลือแต่ขนมครกกะทิ ขนมครกต้นหอม และขนมครกฟักทอง เท่านั้น ซึ่งสามารถคิดค้นสูตรที่เป็นของตนเองได้ในเดือนที่ 3 ของการดำเนินธุรกิจ ในส่วนของการขายธุรกิจเน้นขายปลีกผ่านช่องทางหน้าร้าน บริเวณริมถนนตลาดเจดีย์ ติดกับโรงเรียนโกวิทยธำรง ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ เพียงช่องทางเดียว ไม่มีการนำเอาสื่อสังคมออนไลน์มาช่วยในการดำเนินธุรกิจ ไม่มีการจัดรายการส่งเสริมการขายใดตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากต้องใช้เงินทุนในกิจการจำนวนมากไปกับการพัฒนาสูตรน้ำขนมครก

โดยสรุปในด้านการตลาดของ ธุรกิจ ขนม ค.ร.ก ไม่มีการดำเนินการส่งเสริมการตลาด หรือใช้สื่อสังคมออนไลน์เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจให้เป็นที่รู้จักแต่อย่างใดตลอดระยะเวลา 4 เดือน โดยยอดขายทั้งหมดที่เกิดขึ้นมาจากการขายปลีกหน้าร้านเพียงช่องทางเดียวเท่านั้น

6.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจขนม ค.ร.ก มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 5,642 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 3,565 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน 2,077 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 36.81 % ถึงแม้ตัวเลขของอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายจะอยู่ในอัตราที่สูง แต่หากมองถึงยอดขายที่กิจการได้รับตลอดระยะเวลา 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ จะเห็นได้ว่าเป็นรายได้ที่น้อยและไม่คุ้มค่าเมื่อเทียบกับจำนวนหุ้นส่วนธุรกิจของกิจการที่มีถึง 3 คน

6.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาหรือประมาณ 3 เดือน ธุรกิจนม ค.ร.ก พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ผู้ขายวัตถุดิบที่ได้ติดต่อไว้ผลิตสัญญาไม่ส่งวัตถุดิบให้จนไม่สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ ปัญหานี้เกิดจากธุรกิจไม่มีความรู้ความเข้าใจในการทำนมครก แต่ใช้การจ้างผลิตวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้าขายให้กับลูกค้า เป็นการเริ่มต้นธุรกิจโดยการพึ่งพาวัตถุดิบหลักจากผู้อื่น ปัญหานี้ กิจการได้แก้ไขโดยหุ้นส่วนในธุรกิจร่วมกันคิดค้นสูตรน้ำนมครกเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าขาย ซึ่งกว่าจะได้สูตรที่สามารถขายได้ก็เหลือเวลาในการดำเนินธุรกิจเพียง 2 เดือนเท่านั้น

- ท่าเลที่ตั้งร้านไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ทั้งอยู่ในมุมอับ ไม่มีที่จอดรถให้กับลูกค้า กิจการแก้ไขปัญหาโดยย้ายท่าเลที่ตั้งไปยังบริเวณริมถนนตลาดเจดีย์ ติดกับโรงเรียนโกวิทไกรสร ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ จนสามารถกลับมาสร้างยอดขายได้ในช่วงท้ายของการดำเนินธุรกิจ

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเริ่มต้นธุรกิจโดยไม่มีความรู้รอบ และความเชี่ยวชาญมากพอ อีกทั้งยังพึ่งพาคู่ค้ารายเดียวแบบ 100 % เมื่อคู่ค้าผลิตสัญญา จึงสร้างผลกระทบที่ร้ายแรงให้กับกิจการจนไม่สามารถขายสินค้าได้ อีกทั้งยังพบปัญหาท่าเลที่ตั้งของกิจการที่ไม่เอื้อต่อการจำหน่ายสินค้า แต่ในที่สุดนักศึกษาประกอบการสามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวจนทำให้กิจการสามารถกลับมาขายสินค้าได้อีกครั้งในช่วงสองเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

7. ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไส้กรอก พุงโต

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

7.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงานตลอด 1 ภาคการศึกษา หรือระยะเวลา 3 เดือน ของธุรกิจ ตี๋ห้อย ไส้กรอก พุงโต พบอุปสรรคสำคัญที่ทำให้การดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถเริ่มต้นได้ในช่วงสองเดือนแรก คือ รูปแบบธุรกิจที่นำเสนอต่อคณาจารย์ในหลักสูตรเพื่อขออนุมัติดำเนินการกับการปฏิบัติจริงไม่ตรงกัน พบปัญหานักศึกษาหุ้นส่วนในการประกอบการ คือ นายณราวิชญ์ ชี เตจ๊ะ ได้ทำเรื่องขอลาออกจากความเป็นนักศึกษาในระหว่างภาคเรียน จึงทำให้กิจการขาดเงินทุนหมุนเวียน หน้าที่หลักในการดำเนินธุรกิจจึงตกเป็นของนายกฤษฎา จันดา แต่เพียงผู้เดียว และ

เปลี่ยนจากธุรกิจหุ้นส่วน กลายเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวในที่สุด ปัญหาอีกประการหนึ่ง คือการเลือกทำเลที่ตั้งร้านธุรกิจ ดีห่วย ไล่กรอก พุงโต ได้เปลี่ยนทำเลที่ตั้งร้านตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจถึง 3 ครั้ง ในครั้งแรกตั้งอยู่บริเวณหน้าตลาดแม่เจดีย์ อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ แต่ทำเลอยู่ในจุดอับไม่สามารถขายสินค้าได้ ต่อมาจึงได้ย้ายไปอยู่บริเวณตลาดฝั่งตรงข้ามโรงงานพริเมียม แต่เป็นทำเลที่มีคนสัญจรผ่านไปมาน้อยและผู้อยู่อาศัยในบริเวณนั้นมีเบาะบางไม่สามารถขายสินค้าได้อีก ต่อมาจึงย้ายมาตั้งบริเวณการเคหะหนองหอย ทำการเปลี่ยนประเภทสินค้าจากไล่กรอกทอดมาเป็นไล่กรอกอีสานย่าง จึงสามารถเริ่มต้นและขายสินค้าได้ในที่สุด

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) ในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 4,947 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 5,150 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 203 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากเมื่อทดลองดำเนินธุรกิจจริงกลับพบว่า ไม่มีความชอบในการขายสินค้าประเภททอดและปิ้งย่าง ผลกำไรจากการดำเนินงานยังไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ และสถานที่ตั้งร้านที่สามารถขายสินค้าได้ในทำเลสุดท้ายอยู่ไกลจากบ้านที่พักอาศัยจึงเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ แต่ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นและได้เรียนรู้ในระหว่างการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะปัญหาที่เกิดจากการเริ่มต้นธุรกิจโดยเห็นแก่ความง่าย และการตัดสินใจเลือกหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไม่ดีพอจนทำให้กิจการประสบปัญหาจนเกือบต้องยุติกิจการ จะสามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนในอนาคตต่อไป

7.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ในช่วงแรกของการดำเนินกิจการ พบว่าการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานต่างๆ ไม่มีความชัดเจน นักศึกษาประกอบการไม่มีความตั้งใจในการเริ่มต้นธุรกิจมากพอ อีกทั้งยังพบปัญหาหุ้นส่วนธุรกิจลาออกระหว่างการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง จึงทำให้ภาระหน้าที่ในการบริหารจัดการตกเป็นของนายนายกฤษฎา จันดา แต่เพียงผู้เดียว ในช่วงสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจกิจการมีการปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว และเปลี่ยนประเภทของสินค้าที่ขายจากไล่กรอกทอด เป็นไล่กรอกอีสานย่าง จนสามารถเริ่มต้นขายสินค้าได้ในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

7.3 การตลาดและการขาย

โดยสรุปการดำเนินการด้านการตลาดของธุรกิจ ดีห่วย ไล่กรอก พุงโต ตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจจนถึงเดือนสุดท้าย พบรายการส่งเสริมการขายเพียงรายการเดียว คือ ลดราคาไล่

กรอกอีสานจากไม้ละ 13 บาท เมื่อซื้อ 2 ไม้ ลดเหลือเพียง 25 บาท และซื้อไส้กรอกอีสาน 4 ไม้ ในราคา 50 บาท ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขายด้านราคาเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อในปริมาณที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น ไม่มีการใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านเพื่อสร้างความรู้จักในธุรกิจแต่อย่างใด ความสำเร็จด้านการตลาดของธุรกิจ ดีห้อย ไส้กรอก พุงโต จึงอยู่ในระดับต่ำ

7.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจดีห้อย ไส้กรอก พุงโต มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 4,947 บาท หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 5,150 บาท รวมขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 203 บาท คิดเป็นอัตราส่วนต่อยอดขายเท่ากับ -4.10% สาเหตุที่ทำให้กิจการขาดทุนเนื่องจากปัญหาวัตถุดิบนำเข้าในช่วงเริ่มต้น อีกทั้งนักศึกษาประกอบการไม่มีความพร้อมและตั้งใจจริงในการประกอบธุรกิจ ตัวเลขของยอดขายที่ได้รับจึงมาจากการขายสินค้าในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

7.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาหรือประมาณ 3 เดือน ธุรกิจ ดีห้อย ไส้กรอก พุงโต พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ความเสี่ยงด้านเงินทุนเนื่องจากหุ้นส่วนของกิจการไม่ได้ทำเงินมาลงทุน เข้าหุ้นตามที่ตกลงไว้และลาออกจากการศึกษาในระหว่างดำเนินการ จึงทำให้ต้องลดขนาดของธุรกิจและปรับรูปแบบของกิจการให้กลายเป็นแบบซื้อมาขายไป เพื่อลดปริมาณทุนที่ต้องต้องจมไปกับสินค้าที่ต้องซื้อมาเตรียมเพื่อจำหน่าย

- ความเสี่ยงของจุดขายที่ไม่เหมาะสมกับตัวสินค้าที่วางจำหน่าย กิจการได้ย้ายจุดขายมาอยู่ร่วมกับ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด เนื่องจากเป็นจุดขายที่มีผู้คนสัญจรไปมา มาก จุดขายนี้ เป็นจุดขายที่ทำให้กิจการสามารถเริ่มดำเนินการได้ และสร้างยอดขายให้กิจการเป็นเดือนแรกของการดำเนินโครงการธุรกิจ

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากเงินทุนของกิจการมีน้อย และหุ้นส่วนธุรกิจลาออกในระหว่างดำเนินการ จึงทำให้กิจการไม่สามารถลงทุนเพื่อปรับรูปแบบกิจการให้ตรงกับกรนำเสนอเพื่อขออนุมัติดำเนินโครงการธุรกิจ จำลองต่อคณาจารย์ในหลักสูตร และได้แก้ไขสถานการณ์โดยการปรับลดขนาด สินค้าที่วางจำหน่ายและรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถดำเนินการต่อไปได้ภายใต้ข้อจำกัดของทุนในกิจการที่มีไม่มากนัก ทำให้กิจการสามารถดำเนินการได้ในช่วงท้ายของการการดำเนินธุรกิจตลอด 1 ภาคการศึกษา

3. หมวดธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

1.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ตลอดระยะเวลากว่า 4 เดือนในการประกอบการ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงาม โดดเด่น สร้างความสนใจในผลิตภัณฑ์จนสามารถขายสินค้าให้กับทั้งคนไทย และชาวต่างชาติ จากการลงมือผลิต ลองถูก คัดค้นสูตรน้ำยา และอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ โดยเน้นขายบนสื่อสังคมออนไลน์ Facebook Fanpage Instragram Lazada และ Shopee แต่ที่สามารถสร้างยอดขายให้กับธุรกิจได้มากที่สุด คือช่องทาง Facebook Fanpage และ Instragram แต่ข้อจำกัดที่ธุรกิจไม่สามารถขายสินค้าให้กับชาวต่างชาติได้เพิ่มขึ้น คือข้อจำกัดด้านภาษาของหุ่นส่วนประกอบการที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษกับชาวต่างชาติที่สนใจในสินค้าอีกทั้งยังมีข้อจำกัดด้านค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศที่มีราคาสูงกว่าราคาสินค้า จึงทำให้เป็นอุปสรรคในการบริหารจัดการด้าน Logistic

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 4 เดือนในการดำเนินการ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 7,370 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ จำนวน 7,472 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 102 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่ายังดำเนินธุรกิจต่อไปและจะพัฒนาทักษะด้านภาษาเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าไปยังชาวต่างชาติ พร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้มีมาตรฐานความสวยงาม และมีความประณีต เพื่อยกระดับตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก พร้อมทำการศึกษาขั้นตอนวิธีการในการจัดส่งสินค้าเพื่อหาช่องทางที่มีราคาถูกและสามารถแข่งขันได้ต่อไป

1.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ ด้านการจัดแบ่งหน้าที่ในการดำเนินการยังคงรูปแบบเดิมตลอดระยะเวลา 4 เดือน ดังนี้

1. นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น ช่วยดำเนินการผลิต จัดเก็บ ล้างอุปกรณ์
2. นางสาวฉัตรลดา นาคบุรี ดำเนินการเกี่ยวกับการจัดซื้อวัตถุดิบ ทำการผลิต และขายออนไลน์ผ่านช่องทาง Instragram

3. นางสาวจุฑามาส ใจหลัก ช่วยดำเนินการผลิตสินค้า และขายออนไลน์ ผ่านช่องทาง Facebook Fanpage

ในส่วน of สถาน that จัดเก็บสินค้าและการผลิตสินค้าก็ยังคงใช้ห้องพักของ นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ เป็นสถานที่ในการผลิตสินค้าจนเสร็จสิ้นระยะเวลาในการดำเนินโครงการ ธุรกิจจำลอง และไม่พบปัญหาหรือข้อบพร่องใดๆจากการดำเนินการ ดังนั้นในด้านของการบริหารจัดการภายในธุรกิจสามารถบริหารงานได้ราบรื่น

แต่ในส่วนของการผลิต กิจกรรมไม่มีวิธีการที่ช่วยให้สามารถผลิตสินค้าได้ในจำนวนที่มากขึ้น เช่น การจ้างลูกจ้างรายชั่วโมง เพื่อมาช่วยในการดำเนินงานในส่วนของการจัดเตรียมวัตถุดิบ และในส่วนที่ต้องใช้แรงงาน หรือการสอนงานและทำสัญญาเพื่อผลิตและส่งสินค้าให้กับ Jarid Handmade Jewelry เพื่อเพิ่มปริมาณสินค้าให้มากขึ้น ดังนั้นเมื่อมีลูกค้าสั่งซื้อในปริมาณที่มาก กิจกรรมจึงไม่สามารถผลิตให้ได้ทันตามความต้องการ

ถึงแม้ในบางครั้งหุ้นส่วนในธุรกิจจะมีความเห็นที่ขัดแย้งกันบ้างแต่ก็สามารถพูดคุยเพื่อหาข้อสรุปเพื่อให้ธุรกิจสามารถเดินหน้าต่อไปได้ในที่สุด

1.3 การตลาดและการขาย

ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายหลักของธุรกิจคือ เครื่องประดับคัมพู Handmade ด้วยการคิดรูปแบบ และทำการผลิตด้วยตนเองให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ ใช้ส่วนประกอบจากธรรมชาติ และสามารถผลิตสินค้าให้มีรูปแบบ ขนาด สี ตามคำสั่งของลูกค้าได้ ในส่วนของการขาย สินค้าเน้นขายช่องทางขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ 4 ช่องทางโดยมีนักศึกษาหุ้นส่วนประกอบการคอยกำกับดูแล ติดตาม และประชาสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

1. นางสาวฉัตรลดา นาคฤทธิ์ ดูแลช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram

2. นางสาวจุฑามาส ใจหลัก ดูแลช่องทางการขายบนเว็บไซต์ Shopee

3. นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น ดูแลช่องทางการขายบนเว็บไซต์ Lazada

โดยสรุปช่องทางที่สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจกรรมได้จริง คือช่องทาง Facebook Fanpage และ Instagram เท่านั้น ส่วน ช่องทาง Shopee และ Lazada ไม่พบผู้ติดต่อสอบถามเพื่อสั่งซื้อสินค้าแต่อย่างใด ส่วนการลงโฆษณาสินค้าผ่าน Facebook Fanpage และ Instagram แต่เป็นการโฆษณาแบบไม่มีค่าใช้จ่าย จึงทำให้ยอดขายของการกดไลค์และยอดติดตามน้อย

การส่งเสริมการขาย ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มีการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดดังนี้

- รายการส่งเสริมการขายส่วนลดการค้า เมื่อสั่งซื้อตั้งแต่ 100 ชิ้น ราคาคู่ละ 80 บาท สั่งซื้อ 50 ชิ้น ราคาคู่ละ 90 บาท และสั่งซื้อ 30 คู่ลงมา ราคาส่งคู่ละ 100 บาท เพื่อเพิ่มปริมาณในการขายต่อครั้งให้เพิ่มมากขึ้น แต่ยอดการสั่งซื้อไม่ได้สูงขึ้นมากนัก เนื่องจากกิจการไม่ได้ลงโฆษณาในรูปแบบที่มีค่าใช้จ่าย จึงทำให้การรับรู้ของผลิตภัณฑ์ในช่องทางนี้อยู่ในระดับต่ำ มีคนติดตามและสนใจน้อย

- รายการส่งเสริมการขายเมื่อซื้อสินค้าในวันแม่แห่งชาติ รับฟรีทันทีอีก 1 คู่ แต่ก็ไม่สามารถสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นจากปกติได้เช่นกัน เนื่องจากกิจการไม่ได้ลงโฆษณาในรูปแบบที่มีค่าใช้จ่าย จึงทำให้การรับรู้ของผลิตภัณฑ์ในช่องทางนี้อยู่ในระดับต่ำ มีคนติดตามและสนใจน้อย

โดยสรุปในด้านการตลาดของ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ทั้งสองรายการส่งเสริมการขาย ไม่สามารถทำให้กิจการมียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น หรือส่งเสริมให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักแต่อย่างใด เนื่องจากขาดความพยายามในการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางอื่นๆ เช่น การนำเอาภาพของสินค้าไปลงโฆษณาตามเพจต่างๆ การรีวิวสินค้า และการแสวงหาช่องทางขายอื่นเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย อีกทั้งไม่ได้ลงโฆษณาสินค้าแบบมีค่าใช้จ่ายจึงทำให้การรับรู้ในรายการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับต่ำ ยอดขายสินค้าน้อยไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

1.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 7,370 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทั้งสิ้น 7,472 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 102 บาท คิดเป็นอัตราส่วนผลกำไรต่อยอดขายเท่ากับ -1.38 % สาเหตุที่กิจการขาดทุนเนื่องจากในช่วงท้ายของการดำเนินธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ไม่สามารถสร้างยอดขายได้มากนัก เนื่องจากไม่มีการส่งเสริมการขาย ขาดตั้งใจในการทำธุรกิจอย่างจริงจัง อีกทั้งไม่สามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติเพื่อขายและจัดส่งสินค้าไปให้กับชาวต่างชาติได้เนื่องจากพบปัญหาค่าขนส่งที่สูง จึงเป็นสาเหตุทำให้ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารสูงกว่ารายรับในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

1.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาค ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ความเสี่ยงจากความขัดแย้งของหุ้นส่วนธุรกิจ แต่สามารถพูดคุยปรับความเข้าใจ และหาข้อสรุปที่เหมาะสมจนทำให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้จนครบระยะเวลาที่กำหนด

- ความเสี่ยงจากยอดขายน้อย กิจการได้พยายามหาช่องทางขายผ่านสื่อออนไลน์อื่น เช่น Shopee และ Lazada และพยายามลงภาพของสินค้าและปรับวิธีการถ่ายภาพให้ภาพสินค้าที่ออกมามีความสวยงามมากยิ่งขึ้น อีกทั้งพัฒนาวัตถุดิบในการผลิตเพื่อให้ได้สินค้ามีความสวยงามขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่กิจการยังขาดความพยายามในการนำสินค้าไปลงโฆษณายังสื่อสังคมออนไลน์อื่น หรือการหาช่องทางในการกระจายสินค้าเพิ่มเติม เช่น การนำสินค้าไปขายยังถนนคนเดินเจาะกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น เป็นต้น

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการตลาดที่ไม่มีประสิทธิภาพ ขาดความพยายามและความตั้งใจในการทำตลาดอย่างจริงจัง จึงทำให้การรับรู้ในตัวสินค้าน้อย นามาซึ่งยอดขายที่น้อยจนไม่คุ้มค่ากับการดำเนินธุรกิจที่มีหุ้นส่วนถึง 3 คน

2. ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

2.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

โดยสรุปสถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก ด้วยความร่วมมือของหุ้นส่วนธุรกิจ ทำให้การดำเนินงานต่างๆของธุรกิจมีความราบรื่นและไม่พบปัญหาด้านการบริหารจัดการที่เกิดขึ้นภายในกิจการ แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจล้วนมาจากปัจจัยภายนอกที่กิจการไม่สามารถควบคุมได้ทั้งสิ้น เช่น กำลังซื้อของลูกค้าที่ไม่คงที่ในบางเดือน ฤดูกาลที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าประเภทตุ๊กตา และการลงโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์แบบมีค่าใช้จ่ายแต่ไม่สามารถสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นจากปกติได้ แต่ในท้ายที่สุด หุ้นส่วนประกอบการทุกคนก็สามารถนำพาธุรกิจให้ดำเนินได้สร้างยอดขายให้เกิดขึ้นกับกิจการได้ตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง

รายได้รวมตลอดระยะเวลากว่า 3 เดือนในการดำเนินการ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 64,850 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 54,260.67 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 10,589.33 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าจะยังดำเนินธุรกิจต่อไปและจะหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อเพิ่มศักยภาพและโอกาสในการขายให้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้น พร้อมค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มรายได้ ควบคู่ไปกับการขายตุ๊กตาเพื่อให้กิจการสามารถดำรงอยู่ได้ต่อไป

2.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

จากการสังเกตและสัมภาษณ์พบว่า การจัดแบ่งหน้าที่ในการทำงานภายในธุรกิจยังคงรูปแบบหน้าที่ตามเดิมตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจ และหน้าที่หลักในการบริหารและควบคุม เป็นของ นางสาวธัญญา นุช อรุณโรจน์ ซึ่งเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ ในส่วนของการสั่งสินค้า การจัดส่ง และการติดต่อประสานงานกับลูกค้า และการตลาด ไม่พบปัญหาในระหว่างดำเนินการ และเนื่องจากการรับคำสั่งซื้อแล้วทำการส่งคำสั่งซื้อไปยังโรงงานเพื่อให้โรงงานส่งถึงสินค้าถึงลูกค้าโดยตรงจึงทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องของการจัดการเก็บสินค้า ในด้านการบริหารจัดการภายใน จึงทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ขาดประสิทธิภาพ เนื่องจากในบางเดือนของการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง แต่ยอดขายน้อยจึงทำให้กิจกรรมมีผลประกอบการน้อย

2.3 การตลาดและการขาย

ด้านการตลาดและการขาย ธุรกิจ จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก เน้นขายผ่านช่องทางออนไลน์ บนเครือข่าย Facebook Fanpage เพียงช่องทางเดียว แต่ภายหลังได้ทดลองลงโฆษณาขายสินค้าในช่องทาง ออนไลน์อื่นๆ เช่น Soopee และ Lazada แต่ก็ไม่มียอดขายเข้ามามากนัก เนื่องมาจากการแข่งขันในธุรกิจสูง

การส่งเสริมการขายที่พบในธุรกิจ ธุรกิจ จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา มีดังนี้

- รายการส่งเสริมการขายส่วนลดการค้าในเดือนกรกฎาคม ราคาสินค้าจากราคาปกติ 1,150 บาท ลดเหลือ 990 พร้อมฟรีค่าบริการจัดส่ง การส่งเสริมการขายนี้สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการ เป็นเงินทั้งสิ้น 24,510 บาท

- รายการส่งเสริมการขายส่วนลดการค้าในเดือนสิงหาคม ราคาสินค้าตุ๊กตา ขนาด 1.5 จากปกติ 1,690 ลดราคาเหลือเพียง 1,350 และ ตุ๊กตาขนาด 2 เมตร จากปกติ 1,700 ลดราคาเหลือเพียง 1,550 บาท รายการส่งเสริมการขายนี้สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการเป็นเงินทั้งสิ้น 18,650 บาท

- รายการส่งเสริมการขายในเดือนกันยายน ส่วนลดราคาสินค้า ตุ๊กตา ขนาด 1.5 จากปกติ 1,690 ลดราคาเหลือเพียง 1,350 และ 2 เมตร จากปกติ 1,700 ลดราคาเหลือเพียง 1,550 บาท พร้อมเพิ่มการส่งเสริมการขายร่วมกับธนาคารกสิกรไทย หากลูกค้าชำระค่าสินค้าผ่านบัญชีของธนาคารจะได้รับเครดิตเงินคืนที่ 100 บาท รายการส่งเสริมการขายนี้สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการเป็นเงินทั้งสิ้น 21,600 บาท

- ทดลองแจกใบปลิวประชาสัมพันธ์สินค้าและเพจตุ๊กตา บิ๊กไฮด์มาตรฐาน ม.อ.ก จำนวน 200 แผ่น พร้อมมอบส่วนลดแผ่นละ 100 บาท ไม่พบการนำเอาใบปลิวกลับมาใช้เพื่อเป็นส่วนลดในการซื้อสินค้าแต่อย่างใด

โดยสรุปในด้านการตลาดของ ธุรกิจ จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไฮด์มาตรฐาน ม.อ.ก ได้มุ่งความสนใจไปที่การให้ส่วนลดการค้าเป็นหลัก เนื่องจากสามารถสร้างยอดขายสินค้าให้เพิ่มขึ้นได้จริง และถึงแม้จะมีการลงโฆษณาผ่านสื่อสังคมออนไลน์แบบมีค่าใช้จ่าย แต่กิจการกลับมียอดขายสินค้าใกล้เคียงกับก่อนลงโฆษณา ซึ่งเป็นผลจากการกำหนดขอบเขตและกลุ่มเป้าหมายที่จะทำการโฆษณาไม่ถูกต้อง จึงทำให้เสียงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์

2.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจ จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไฮด์มาตรฐาน ม.อ.ก มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 64,850 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 54,260.67 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 10,589.33 บาท คิดเป็นอัตราส่วนผลกำไรต่อยอดขายที่ 16.32 % อัตราส่วนกำไรนี้ถึงแม้จะเป็นตัวเลขที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับยอดขายสินค้า แต่ในด้านของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกิจการได้ปันส่วนเงินเพื่อแบ่งจ่ายเป็นค่าตอบแทนให้กับหุ้นส่วนประกอบกิจการที่ต้องปฏิบัติงานด้วย จึงเป็นกิจการที่ประสบความสำเร็จในด้านการบริหารเงินทุนในโครงการธุรกิจจำลองครั้งนี้

2.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาค จำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไฮด์มาตรฐาน ม.อ.ก พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ความเสี่ยงจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง กิจการยังไม่สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลงได้และพบกับปัญหายอดขายสินค้าน้อยถึงแม้จะจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้า ลดราคาสินค้า และเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในช่องทาง Instagram อีกช่องทางหนึ่งก็ยังไม่สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าได้มากขึ้น จนทำให้ขาดทุนในบางเดือนของการดำเนินงาน

- ค่าใช้จ่ายในการตลาดสูง ส่งผลให้กำไรที่ได้รับน้อย ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการทุ่มเทงบประมาณไปกับการส่งเสริมการขายโดยเฉพาะส่วนลดการค้าที่มากเกินไปถึงแม้จะได้ยอดขายเข้ามาในกิจการเพิ่มขึ้นแต่ผลกำไรที่ได้รับกลับไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและส่งผลกระทบต่อกิจการขาดทุนในที่สุด

3. ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

3.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

โดยสรุปผลการดำเนินธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online เป็นกิจการที่มียอดขายอยู่ในระดับต่ำ เป็นกิจการขายสินค้าออนไลน์ประเภทรองเท้าที่ทำได้ง่าย ลงทุนน้อย และเป็นสินค้าที่มีวางจำหน่ายโดยทั่วไป จึงทำให้มีคู่แข่งในตลาดเป็นจำนวนมาก ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองสูงเกิดการแข่งขันด้านราคาจนทำให้กำไรต่อหน่วยที่ธุรกิจได้รับจากการขายสินค้าต่ำ อีกทั้งการนำเสนอสินค้าและการส่งเสริมการขายต่างๆ นักศึกษาประกอบการไม่สามารถสร้างความโดดเด่นหรือความแตกต่างให้กับธุรกิจของตนได้ ขาดความพยายามและความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะกิจกรรมด้านการตลาดที่เน้นการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว ถึงแม้ในช่วงเดือนที่ 2 ของการดำเนินการ ธุรกิจจะเริ่มให้บริการโฆษณาผ่านสื่อสังคมออนไลน์แบบมีค่าใช้จ่าย แต่ไม่สามารถสร้างยอดขายได้มากนัก เนื่องมาจากการกำหนดกลุ่มลูกค้า และช่วงเวลาในการโฆษณาไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง จึงทำให้เสียค่าใช้จ่ายไปโดยเปล่าประโยชน์ ต้นทุนการดำเนินงานด้านการตลาดสูงจนทำให้กิจการขาดทุนในที่สุด

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษาในการดำเนินการ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 18,860 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 20,820 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 1,960 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติกิจการเนื่องจากคู่แข่งในตลาดมาก เกิดสงครามราคาจนทำให้กำไรต่อหน่วยต่ำ ไม่คุ้มค่ากับการลงทุนและการดำเนินธุรกิจต่อไป

3.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากการเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ขนาดเล็ก มีหุ้นส่วนในการดำเนินงานเพียง 2 คน ดำเนินการในลักษณะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แล้วส่งคำสั่งซื้อตรงไปยังโรงงานผู้ผลิตเพื่อให้ผู้ผลิตส่งสินค้าตรงให้กับลูกค้า จึงไม่มีการบริหารจัดการด้านการผลิต การจัดส่ง และคลังสินค้า เพียงแต่จัดแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานด้านการตลาด การจัดการคำสั่งซื้อและการประสานงานไปยังโรงงานผู้ผลิตเท่านั้น ไม่มีความซับซ้อนในการดำเนินการ และไม่พบปัญหาความขัดแย้งหรือปัญหาด้านข้อบกพร่องในการจัดการใดตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

3.3 การตลาดและการขาย

กิจการเน้นการขายผ่านช่องทางออนไลน์ 2 ช่องทาง คือ Facebook และ Instragram และได้ลงโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายทั้งสองช่องทาง สามารถสร้างการรู้จักและยอดขายเข้ามาในกิจการได้จริง แต่เนื่องจากการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการเข้าถึงสื่อโฆษณาของกิจการไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงของกิจการและกำหนดกลุ่มตลาดกว้างเกินไปทำให้ต้นทุนในการโฆษณาสูง อีกทั้งกำไรต่อหน่วยอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากต้องปรับราคาให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดที่มีคู่แข่งมากมาย กิจการจึงขาดทุนในที่สุด

การส่งเสริมการขายที่พบในธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา มีดังนี้

- รายการส่งเสริมการขาย หากลูกค้า Follow IG และแชร์โพสต์ของทางร้านลง IG ส่วนตัว พร้อม ส่งรูปมาเป็นหลักฐานยืนยัน รับส่วนลดในการสั่งซื้อสินค้าทันที 100 บาท หลังจากทำการโฆษณารายการส่งเสริมการขายนี้ออกไปพบยอดในการ Follow IG เพิ่มขึ้น และสร้างยอดขายสินค้าให้กับกิจการได้จริง แต่เนื่องจากค่าการตลาดที่สูงจนเกินไปจึงทำให้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุนดังกล่าว

- กิจกรรมให้กับลูกค้าที่กดติดตาม Instragram และแท็กเพื่อนจำนวน 3 คน โพสต์ในหน้าโฆษณาส่งเสริมการขายนี้ ผู้โชคดีที่ถูกสุ่มรายชื่อ รับฟรีทันที รองเท้า Converse Jack Purcell 1 คู่ ผลตอบรับในกิจกรรมดังกล่าว มียอดติดตามบน Instragram เพิ่มขึ้น แต่ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายดังกล่าว

- รายการส่งเสริมการขายลดราคาสินค้าในช่วงเดือนกันยายน รองเท้า Jack Purcell ราคาเพียง 1,000 บาท ทุกคู่ พร้อมฟรี EMS ถึงจะเป็นรายการส่งเสริมการขายเน้นการตัดราคาที่รุนแรงเพื่อสร้างยอดขายซื้อ แต่กิจการก็ไม่สามารถสร้างยอดขายสินค้าได้มากนักในเดือนสุดท้ายของการดำเนินกิจการ

โดยสรุปการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online เน้นไปที่การจัดรายการส่วนลดการขาย และกลยุทธ์ราคาต่ำเพื่อการแข่งขันเพียงอย่างเดียว ถึงแม้จะสามารถสร้างยอดขายสินค้าให้กับกิจการได้แต่ผลกำไรที่กิจการได้รับไม่เพียงพอต่อการบริหารจัดการทำให้กิจการขาดทุนในที่สุด

3.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 18,860 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 20,820 บาท รวมขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 1,960 บาท คิดเป็นอัตราส่วนต่อยอดขาย

เท่ากับ - 10.39 % สาเหตุที่ทำให้กิจการต้องขาดทุน เนื่องมาจากยอดขายที่กิจการได้รับน้อย และเสียดำค่าใช้จ่ายไปกับการโฆษณาบนเครือข่ายสังคมออนไลน์ ทั้ง Facebook และ Instagram ไปถึง 2,420 บาท แต่กลับไม่สามารถทำให้ยอดขายการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นได้มากกว่าปกติแต่อย่างใด ซึ่งอาจเกิดจากการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและระยะในการโฆษณาไปถึงผิดพลาดอีกทั้งการส่งเสริมการขายของกลุ่ม ยังเน้นไปที่ส่วนลดการสั่งซื้อทำให้ถึงแม้สินค้าจะขายได้ แต่ผลกำไรที่จะเข้ามายังธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากต้องนำเอาส่วนต่างกำไรไปใช้ในส่วนลดการค้าและการตลาดที่ไม่มีประสิทธิภาพ

3.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ค่าใช้จ่ายในการตลาดสูง และเน้นไปที่การให้ส่วนลดการค้ามากเกินไป กำไรน้อย ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และขาดทุนในที่สุด
- คู่แข่งขันในตลาดมีจำนวนมากเนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ง่าย
- นักศึกษาประกอบการทั้ง 2 คนในธุรกิจไม่มีความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจ ขาดความต่อเนื่องของการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ จึงทำให้ผลการดำเนินงานในภาพรวมไม่ประสบความสำเร็จ

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ที่สำคัญที่สุด คือความเสี่ยงและปัญหาที่เกิดจากตัวของนักศึกษาประกอบการทั้ง 2 คนที่ไม่มีความตั้งใจจริงในการดำเนินธุรกิจ ขาดความใส่ใจ และมุ่งมั่นในการทำตลาดอย่างจริงจัง ไม่สามารถสร้างความแตกต่างด้านการตลาดได้ อีกทั้งสินค้าที่ขายเป็นสินค้าหาซื้อได้ทั่วไป คู่แข่งขันในตลาดมีจำนวนมาก เกิดการตัดราคาเพื่อแย่งชิงลูกค้า ถึงแม้จะทุ่มเทงบประมาณไปกับการส่งเสริมการขายโดยเฉพาะส่วนลดการค้า สร้างยอดขายเข้ามาในกิจการเพิ่มขึ้น แต่ผลกำไรที่ได้รับกลับไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและส่งผลให้กิจการขาดทุนในที่สุด

4. ธุรกิจ Cokyqler

ผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองโดยสรุป 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปตามองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้

4.1 สถานการณ์โดยทั่วไปของการดำเนินงาน

ธุรกิจ Cokyqler เป็นธุรกิจขายสินค้าเสื้อผ้าออนไลน์ในรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียว ในช่วงแรกของการเริ่มต้นกิจการ อาจมียอดขายสินค้าน้อยเนื่องจากขาดการดำเนินการทางตลาดที่เหมาะสม แต่นักศึกษาประกอบการก็สามารถปรับตัวและหาวิธีการทางการตลาดที่สามารถเพิ่มการรับรู้และสร้างความรู้จักให้เกิดขึ้นกับ Instragram Page ของกิจการได้ในที่สุด ถึงแม้จะพบปัญหาจากคู่ค้าและสินค้าที่ส่งมาล่าช้า แต่กิจการก็สามารถอาศัยช่วงเวลาดังกล่าว ผลักดันสินค้าที่ค้างอยู่ในคลังสินค้าในระหว่างรอสินค้าใหม่

รายได้รวมตลอดระยะเวลา ภาคการศึกษาในการดำเนินการ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 19,562 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 11,102 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 8,460 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติกิจการเนื่องจากพบว่า ความชื่นชอบส่วนตัวไม่ได้ชอบการขาย และไม่ชอบการดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ แต่ชื่นชอบการซื้อสินค้ามากกว่า นักศึกษาประกอบการค้นพบตัวตนและความชื่นชอบที่แท้จริงของตัวเองได้จากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในครั้งนี้

4.2 ความสำเร็จด้านการจัดการ

ปัญหาด้านการจัดการที่พบในระหว่างการดำเนินธุรกิจจนสิ้นสุดโครงการ พบปัญหาสำคัญ คือการพึ่งพาคู่ค้ารายเดียวจากประเทศจีนเพื่อส่งสินค้าให้กับกิจการมาขายต่อให้กับลูกค้า เมื่อคู่ค้าประสบปัญหาจนไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้กับกิจการ ทำให้เกิดค่าเสียโอกาสจากการขายเนื่องจากสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย และนักศึกษาประกอบการไม่สามารถหาคู่ค้ารายใหม่เพื่อมาทดแทนได้เนื่องจากระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเพียง 3 เดือน แต่การดำเนินการต่างๆ ทั้งการจัดเก็บสินค้า การหมุนเวียนคลังสินค้า การจัดการด้านการจัดส่งสินค้า การรับชำระเงิน และการตลาด นักศึกษาประกอบการสามารถบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี

4.3 การตลาดและการขาย

ธุรกิจ Cokyqler เน้นการขายผ่านช่องทางออนไลน์เพียงช่องทางเดียว คือ Instragram Page และได้้นำเอาสินค้าไปฝากขาย ณ ตลาดริมน้ำ อ.ฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา แต่ไม่สามารถขายสินค้าได้แม้แต่ชิ้นเดียว จึงมุ่งเน้นมาที่การขายออนไลน์ และใช้กลยุทธ์การสร้างการรู้จักในเพจ โดยการกดติดตามผู้คนในสื่อสังคมออนไลน์ Instragram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลกรกดติดตามกลับจากกลุ่มคนเหล่านั้น วิธีการนี้สามารถเพิ่มยอดติดตามได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 120 ผู้ติดตาม เพิ่มขึ้นเป็น 1462 ผู้ติดตามภายในเดือนสิงหาคม

รายการส่งเสริมการขายที่ ธุรกิจ ดำเนินการตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา มีดังนี้

- กิจกรรมจัดรายการทายผลจากรายการเดอะแรพเปอร์ หากใครทายผู้ชนะในรายการถูกรับเสื้อทันที 1 ตัว ซึ่งผลจากการจัดทำรายการส่งเสริมการขายดังกล่าว สามารถเพิ่มยอดการติดตามเพจได้ถึง 100 คนภายในวันเดียว และเป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายเดียวของกิจการ

โดยสรุปด้านการตลาดจะเน้นไปที่การสร้างความรู้จัก เพิ่มปริมาณการติดตามเพจ หวังผลการติดตามกลับเพื่อให้สินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด แต่ไม่มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือการลงโฆษณาแบบมีค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด

4.4 การบริหารเงินทุน

ธุรกิจ Cokyqler มีรายได้จากการขายสินค้าตลอด 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน) รวมทั้งสิ้น 19,562 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทั้งสิ้น 11,102 บาท รวมขาดทุนสุทธิอยู่ที่ 8,460 บาท คิดเป็นอัตราส่วนผลกำไรต่อยอดขายเท่ากับ - 43.24 % สาเหตุที่ธุรกิจ Cokyqler มีตัวเลขของผลประกอบการที่ดีมาจากความพยายามและความทุ่มเทในการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง และจริงจัง มีการบริหารจัดการเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.5 ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา

จากการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ธุรกิจ Cokyqler พบความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

- ผู้จัดส่งสินค้าไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลาเนื่องจากพายุ มังคุดพัดถล่มชายฝั่งประเทศจีน ซึ่งเป็นปัญหาในช่วงฤดูมรสุม ทำให้สินค้าไม่เพียงพอกับการจำหน่าย ความเสี่ยงนี้สามารถแก้ไขได้จากการเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อสินค้าสำรองให้มากขึ้นแต่นักศึกษาประกอบการไม่สามารถทำได้เนื่องจากเงินทุนในกิจการน้อย จึงทำได้เพียงประคองกิจการและเน้นขายสินค้าที่มีอยู่ในคลังเท่านั้น

- การรับรู้ในตัวสินค้าและ Instagram Page น้อย วิธีนี้นักศึกษาประกอบการแก้ไขโดยใช้กลยุทธ์กดติดตามผู้คนในสื่อสังคมออนไลน์ Instagram ให้ได้วันละ 150 คน เพื่อหวังผลการติดตามกลับจากกลุ่มคนเหล่านั้น วิธีการนี้สามารถเพิ่มยอดติดตามได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 120 ผู้ติดตาม เพิ่มขึ้น 1462 ผู้ติดตามภายในเดือนสิงหาคม

โดยสรุปด้านการจัดการความเสี่ยง ที่สำคัญที่สุด คือ ความเสี่ยงจากผู้จัดส่งสินค้าของกิจการที่มีเพียงรายเดียว เมื่อเกิดปัญหาจากการขนส่งล่าช้า จึงทำให้กิจการไม่มีสินค้าเพียงพอต่อการขายในบางช่วงเวลา เกิดค่าเสียโอกาสจากการขายในที่สุด