

รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา

ประจำปีการศึกษา 2562

ธุรกิจร้านไอศกรีม & ซูชิ



หมวดวิชาการตลาด งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัยอาชีวศึกษาดรณาราชบุรี จังหวัดราชบุรี

คำนำ

แผนธุรกิจฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งในแผนธุรกิจเล่มนี้ ประกอบไปด้วยเนื้อหาทั้ง 5 ส่วน คือ บทสรุปผู้บริหาร ประวัติของกิจการหรือความเป็นมาและแรงจูงใจ และการจัดการองค์กร การวิเคราะห์ตลาดสินค้าหรือบริการและแผนการผลิต การจัดการด้านการเงิน และแผนฉุกเฉิน

คณะผู้จัดทำขอขอบคุณ อาจารย์กุลกานต์ มณีภาส ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้ข้อมูลในการทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ ตลอดจนขอขอบคุณ อาจารย์สรสิน คลังทรัพย์ และอาจารย์วนิดา คล่องอาษา ที่คอยให้ความช่วยเหลือและการแก้ไขปัญหาต่างๆ จนกระทั่งทำแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับ การเปิดร้าน จำหน่ายไอศกรีมแมกโนเลีย เพื่อจะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ ประมวลผล และทำความเข้าใจในลักษณะของธุรกิจตลอดจนการศึกษาเพิ่มเติมได้ ถ้าแผนธุรกิจฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใดทางคณะผู้จัดทำต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

กุมภาพันธ์ 2563

บทสรุปผู้บริหาร

ชื่อเจ้าของกิจการ	นางสาวสโรชา วงศ์ยะรา
ชื่อประเภทกิจการ	ร้านจำหน่ายไอศกรีม แมกโนเลีย
รูปแบบธุรกิจ	เจ้าของคนเดียว
สถานที่ตั้งกิจการ	วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี
เบอร์โทรศัพท์	095-093-1895
ผลิตภัณฑ์	ไอศกรีมโคนธรรมดา ไอศกรีมโคนโฮโซ ไอศกรีมถ้วย และ ชูชิ
ตลาดพื้นที่เป้าหมาย	วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี
ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน นักศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี
ยอดขายเฉลี่ยของโครงการ	18,377 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	2 เดือน

ความเป็นมาและแรงจูงใจในการทำกิจการ

ด้วยสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้ดำเนินการอบรมการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ เพื่อการศึกษาในสถานศึกษาเอกชน เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์อาชีวศึกษาและสร้างรายได้ระหว่างเรียน โรงเรียนเอกชนประเภทอาชีวศึกษา โดยนักเรียน สาขางานการตลาด สนใจทำธุรกิจร้านไอศกรีม เนื่องจากในปัจจุบันคนไทยหรือประชาชนทั่วไปนิยมเครื่องดื่มหวานเย็น รวมถึงนักเรียนนักศึกษาชอบรับประทาน ไอศกรีมมากขึ้น ซึ่งในบริเวณวิทยาลัยฯ ยังไม่มีร้านจำหน่ายไอศกรีม วิทยาลัยฯเองมีทำเลที่ดี กลุ่มเป้าหมายในตลาด จึงทำให้นักศึกษามองเห็นช่องทางในการทำธุรกิจร้านไอศกรีม เพื่อตอบสนองความต้องการของนักเรียนนักศึกษา บุคลากรภายในวิทยาลัยและผู้ปกครองที่มารับบุตรหลานในวิทยาลัยฯ ทั้งนี้ ในการดำเนินโครงการยังฝึกให้นักศึกษารู้จักการทำงานเป็นทีม ฝึกความรับผิดชอบ อดทน สามัคคี ความเป็นระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์ รู้จักการวางแผนการทำงานอย่างเป็นขั้นตอน การเขียนแผนธุรกิจได้ มีบุคลิกภาพที่ดี การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี สามารถนำความรู้ในสาขางานและวิชาชีพมาบูรณาการทำให้เกิดทักษะในการประกอบธุรกิจอย่างเหมาะสม รวมถึงการดำเนินชีวิตโดยยึดหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหากการดำเนินโครงการครั้งนี้สัมฤทธิ์ผล นักศึกษาสามารถต่อยอดในการเพิ่มรายการของสินค้าและบริการ เป็นธุรกิจที่ยั่งยืน มีรายได้เพียงพอ ก่อให้เกิดผลกำไร ธุรกิจนี้ยังสามารถเป็นแหล่งฝึกทักษะให้กับนักเรียนนักศึกษารุ่นน้องของหมวดการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรีได้ต่อไปในอนาคต

ปัจจุบันตลาดของไอศกรีมมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการเปิดร้านจำหน่ายในรูปแบบต่าง ๆ และด้วยปัจจัยนี้ ไอศกรีมยังเป็นที่นิยมและครองใจเด็ก ๆ และผู้ใหญ่ด้วยสีสันที่สดใสชวนรับประทาน รสชาติหอมหวานแสนอร่อย จึงทำให้ไอศกรีมกลายเป็นของหวานยอดนิยมของทุกเพศ ทุกวัย จึงทำให้นักศึกษาเกิดแรงจูงใจในการจำหน่ายไอศกรีม จึงได้ทำการติดต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบ และติดต่อตัวแทนผู้จำหน่ายไอศกรีมแมกโนเลียเพื่อส่งสินค้ามาจำหน่ายและวางแผนการทำงานของกลุ่ม

ดังนั้นผู้ดูแลโครงการศูนย์บ่มเพาะของวิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี จึงมอบหมายให้ทำการเปิดซุ้มจัดจำหน่ายไอศกรีมแมกโนเลีย และ สโนว์ไอซ์ โดยให้นักศึกษาคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ขึ้นมาเองและดูแลบริหารจัดการของตนเอง โดยมีการแบ่งหน้าที่ตามความรับผิดชอบตามความถนัดของสมาชิกในกลุ่ม หลังจากนั้นจึงเริ่มเปิดกิจการจัดจำหน่ายในวันที่ 11 มิถุนายน 2561

ประวัติผู้ลงทุน

หัวหน้าโครงการ

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาวสโรชา วงศ์ยะรา อายุ 17 ปี

หัวหน้าโครงการ

มีหน้าที่ดูแลสมาชิกในกลุ่ม ดูแลการดำเนินงาน เอกสารฝ่ายต่าง ๆ ที่ต้องจัดทำและคอยประสานงานจากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

พร้อมทั้งตรวจสอบความสะอาดภายในร้านและภายนอกร้าน

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตราชบุรี

หุ้นส่วนผู้ลงทุน

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

น.ส.สิริพรรณ ชัยชุ่มเงิน อายุ 17 ปี

ฝ่ายการตลาด

การคิดการส่งเสริมการขาย และจัดทำโปรโมชั่นออกสู่ทางร้านเพื่อกระตุ้นยอดขายของทางร้าน พร้อมทั้งคิดค้นสินค้ารูปแบบใหม่ ๆ และเสนอต่อสมาชิกในกลุ่มทุกคน

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

น.ส.วัลยา เวชไทยสงค์ อายุ 17 ปี

ฝ่ายการตลาด

การคิดการส่งเสริมการขาย และจัดทำโปรโมชั่นออกสู่ทางร้านเพื่อกระตุ้นยอดขายของทางร้าน พร้อมทั้งคิดค้นสินค้ารูปแบบใหม่ ๆ และเสนอต่อสมาชิกในกลุ่มทุกคน

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

น.ส.สุภาวดี อนุเลิศ อายุ 17 ปี

ฝ่ายการตลาด

การคิดการส่งเสริมการขาย และจัดทำโปรโมชั่นออกสู่ทางร้านเพื่อกระตุ้นยอดขายของทางร้าน พร้อมทั้งคิดค้นสินค้ารูปแบบใหม่ ๆ และเสนอต่อสมาชิกในกลุ่มทุกคน

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาวณัฐนิชา ชันทีท้าว อายุ 17 ปี

ฝ่ายการเงินและบัญชี

ดูแลการเงิน การบัญชีทั้งหมดของกิจการ และทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกวัน และควบคุมค่าใช้จ่ายภายในร้าน พร้อมทั้งหาแหล่งวัตถุดิบในการซื้อ ท็อปปีง หรือบรรจุภัณฑ์ ที่มีต้นทุนต่ำ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในโครงการ

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาววิลาสินี ปานอ่อน อายุ 17 ปี

ฝ่ายการเงินและบัญชี

ดูแลการเงิน การบัญชีทั้งหมดของกิจการ และทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกวัน และควบคุมค่าใช้จ่ายภายในร้าน พร้อมทั้งหาแหล่งวัตถุดิบในการซื้อ ท็อปปีง หรือบรรจุภัณฑ์ ที่มีต้นทุนต่ำ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในโครงการ

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาวยุวดี แฉล้มนงนุช อายุ 17 ปี

ฝ่ายการขาย

รับออเดอร์สินค้าจากลูกค้า และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้า พร้อมทั้งเช็คสต็อกสินค้าคงเหลือในร้าน และสั่งซื้อไอศกรีมเมื่อไอศกรีมหมดสต็อก

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

นางสาวปาริฉัตร เขียวคราม อายุ 17 ปี

ตำแหน่งปัจจุบัน

ฝ่ายการขาย

หน้าที่ความรับผิดชอบ

รับออเดอร์สินค้าจากลูกค้า และจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้า พร้อม
ทั้งเช็คสต็อกสินค้าคงเหลือในร้าน และสั่งซื้อไอศกรีมเมื่อไอศกรีม
หมดสต็อก

การศึกษา

ปวช. 2 สาขาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี

โครงสร้างองค์กร



หัวหน้าโครงการ
น.ส.สโรชา วงศ์ยะรา



ฝ่ายการตลาด

น.ส.สิริพรรณ ชัยชุมเงิน
น.ส.วัลยา เวชไทยสงค์
น.ส.สุภาวดี อนุเลิศ



ฝ่ายการเงินและบัญชี

น.ส.วิลาสินี ปานอ่อน
น.ส.ณัฐนิชา ชันทิ์ท้าว



ฝ่ายการขาย

น.ส.ปาริฉัตร เขียวคราม
น.ส.ยุวดี แฉล้มนงนุช

วิสัยทัศน์

มุ่งเน้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งในเรื่องคุณภาพ ราคาของสินค้า ให้เหมาะสมปริมาณของสินค้า

พันธกิจ

1. มุ่งเน้นให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์สูงสุดจากการบริการ และการนำเสนอสินค้าอย่างมีคุณภาพ
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการอยู่เสมอ
3. พัฒนาการตลาด การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
4. ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มยอดขายและผลกำไรจะส่งผลให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างดี

แผนธุรกิจร้านไอศกรีมแมกโนเลียจัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกและภายใน
2. เพื่อการศึกษาถึงโอกาส อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
3. เพื่อนำแผนธุรกิจนี้ไปช่วยร้านไอศกรีมอื่นๆ เพื่อนำไปเป็นแนวทางของผู้บริหารกิจการ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

สินค้าเป็นรู้จักอย่างแพร่หลาย และ สินค้ามีคุณภาพ มีความหลากหลายในการจัดจำหน่าย ทำให้ลูกค้าของร้าน ที่ทางเลือกในการบริโภคไอศกรีมว่าต้องการบริโภคแบบไหน ทั้ง ไอศกรีมโคนธรรมดา ไอศกรีมโคนโฮโซ ไอศกรีมถ้วย ในราคาที่ย่อมเยา จึงทำให้ลูกค้าที่เป็นเด็กอนุบาล และเด็กประถมต้น มีกำลังในการซื้อสินค้า ทางร้านได้มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าทุกคน อย่างเท่าเทียมกัน จึงทำให้เกิดความประทับใจของลูกค้าที่มีต่อเราทุกคน

ลักษณะผลิตภัณฑ์

1. ผลิตภัณฑ์ ไอศกรีมโคน

ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ไอศกรีม 1 ลูก บนเวเฟอร์โคน
ขนาดและบรรจุภัณฑ์	ไอศกรีม 36 กรัม บนเวเฟอร์โคน
การนำไปใช้ประโยชน์	ใช้รับประทาน
ราคาขายปลีก	10 บาท/หน่วย



2. ผลิตภัณฑ์ ไอศกรีมโคนโฮโซ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ไอศกรีม 2 ลูก บนเวเฟอร์โคนและท็อปปิง 2 อย่าง ใส่แยมรสชาติต่าง ๆ
ขนาดและบรรจุภัณฑ์	ไอศกรีม 70 กรัม บนเวเฟอร์โคน
การนำไปใช้ประโยชน์	ใช้รับประทาน
ราคาขายปลีก	15 บาท/หน่วย



3. ผลิตภัณฑ์ ไอศกรีมถ้วย

ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ไอศกรีม 3 ลูก บนถ้วยพลาสติกใส และท็อปปิ้ง 3 อย่าง ใส่แยมรสชาติต่าง ๆ
ขนาดและบรรจุภัณฑ์	ไอศกรีม 100 กรัม ในถ้วยพลาสติกใส
การนำไปใช้ประโยชน์	ใช้รับประทาน
ราคาขายปลีก	20บาท/หน่วย



4. ผลิตภัณฑ์ ซูชิ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์	ทำมาจากข้าวญี่ปุ่น พันด้วยสาหร่ายและไส้รสชาติปรุงแต่งให้สวยงาม
ขนาดและบรรจุภัณฑ์	ราคาขายชิ้นละ 5 บาทพร้อมน้ำจิ้ม
การนำไปใช้ประโยชน์	ใช้รับประทาน
ราคาขายปลีก	5บาท/หน่วย



ราคาขายต่อหน่วย มี 5 ประเภท

ประเภทที่

- | | | |
|---------------------|-------|--------------|
| 1. โคนไอศกรีมธรรมดา | 10 | บาทใส่โคน |
| 2. โคนไอศกรีมโฮโซ | 15 | บาทใส่โคน |
| 3. ไอศกรีมถ้วยเล็ก | 20-25 | บาทใส่ถ้วยใส |
| 4. ชูชิ | 5 | บาท |

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ประกอบด้วย

- | | | |
|---------------------|------------|--------|
| 1. ไอศกรีมโคนธรรมดา | ราคา/หน่วย | 12 บาท |
| 2. ไอศกรีมโคนโฮโซ | ราคา/หน่วย | 45 บาท |
| 3. ถ้วยไอศกรีม | ราคา/หน่วย | 62 บาท |

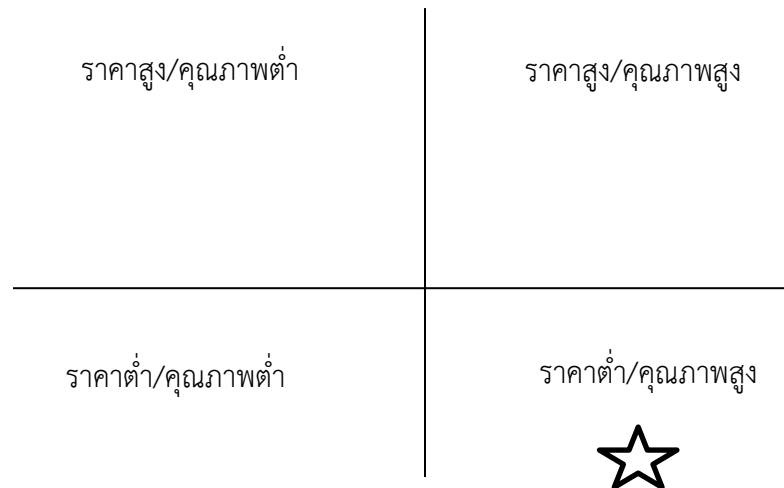
แหล่งที่ขายของผู้ขายบรรจุภัณฑ์

แม็กโคร จังหวัดราชบุรี

ร้านไทกะ ราชบุรี

ร้านแสงจันทร์ ถ้วยพลาสติก

การวางตำแหน่งสินค้า



การวางตำแหน่งร้านไอศกรีมแมกโนเลีย เป็นไอศกรีมที่ราคาต่ำ แต่คุณภาพของผลิตภัณฑ์สูง เพราะมีการใช้ต้นทุนที่ต่ำแต่วัตถุดิบมีคุณภาพสูง จึงทำให้การกำหนดราคาไม่สูงมากนัก ดังนั้น สินค้าจึงวางอยู่ในตำแหน่ง ราคาต่ำ / คุณภาพสูง

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่

นักเรียน,นักศึกษา	อายุ 6 – 21 ปี
ครู,อาจารย์	อายุ 23 – 50 ปี
ผู้ปกครอง	อายุ 21– 50 ปี

พฤติกรรมของผู้บริโภค

1. นักเรียน,นักศึกษา ซื้อสินค้าเพราะสินค้าของเรามีราคาที่ไม่สูงจนเกินไป สินค้าดูดีน่ารับประทาน และเป็นที่นิยมของเด็กทั่วไป ลูกค้ากลุ่มนักเรียนนักศึกษาจะซื้อสินค้าในช่วงพักกลางวัน
2. ครูอาจารย์ ลูกค้ากลุ่มนี้มักซื้อเฉพาะในบางโอกาส เช่น ซื้อให้เด็กนักเรียน หรือ ในวันที่มีอากาศร้อน
3. ผู้ปกครอง ลูกค้ากลุ่มนี้มักจะซื้อสินค้าในเวลาหลังเลิกเรียนเมื่อมารับลูกหลานกลับบ้าน

ข้อมูลคู่แข่งในพื้นที่ตลาดเป้าหมาย

1. ร้านโมโลดิบ ที่อยู่ ตลาดของอรรอย วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี
2. ตู้ไอศกรีมเนสเล่ย์วอลล์ ที่อยู่ หน้าร้านค้าปลีก วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี
3. ร้านน้ำแข็งไสฮอกไกโด ที่อยู่ ส่วนหย่อมหน้าห้องพยาบาล วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี

ช่องทางในการกระจายสินค้า

- มีหน้าร้านจำหน่ายที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี เป็นจุดจำหน่าย และกระจายสินค้า

เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์กับคู่แข่ง (SWOT)

จุดแข็ง

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันสวยงามน่ารับประทาน
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ
3. ท็อปปิ้งมีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ
4. สินค้ามีหลากหลายราคาสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้หลายระดับ
5. มีการส่งเสริมการขายอยู่เสมอ เช่น การลดราคาสินค้าในช่วงโอกาสพิเศษ หรือการซื้อครบ 10 ถ้วยฟรี 1 ถ้วย โดยมีการปัมพ์แถมปี
6. ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อสินค้าได้ทันที เพราะสินค้ามีราคาไม่สูง

จุดอ่อน

1. ผลิตภัณฑ์มีความละลายได้ง่าย จึงทำให้หกเลอะเทอะ
2. ท็อปปิ้งบางอย่างไม่สามารถจัดเก็บ ได้นาน เพราะด้วยสภาพอากาศที่ร้อนจึงทำให้เกิดความเน่าเสีย ก่อนที่จะจำหน่ายหมด
3. พื้นที่ของร้าน แคบ ทำให้เกิดความวุ่นวาย เมื่อมีผู้บริโภคเข้ามาซื้อสินค้าที่ละมากๆ
4. สถานที่ตั้งของร้านตั้งอยู่ในจุดที่แสงแดดกระทบตลอดเวลา
5. ไม่สามารถสั่งซื้อไอศกรีมมาสต็อกเป็นจำนวนมาก ๆ ได้ เนื่องจาก ทุนหมุนเวียนไม่ทัน จึงทำให้มาเวลาที่ไอศกรีมหมด ก็เสียโอกาสในการจำหน่าย เกิดการผันแปร
6. มีเวลาจำกัดในการเปิดจำหน่าย และไม่สามารถอยู่ประจำร้านได้ตลอดเวลา น่าจะทำให้เวลาเปิดจำหน่าย อาจตลาดเคลื่อนและไม่ตรงต่อเวลา

โอกาส

1. ผลิตภัณฑ์ประเภทไอศกรีมและสโนว์ไอซ์กำลังได้รับความนิยม และเป็นที่ต้องการของตลาด
2. สภาพอากาศร้อนทำให้จำหน่ายสินค้าได้ดี
3. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเด็ก และชื่นชอบไอศกรีมแบบตัก
4. ในตลาดยังไม่มีคู่แข่งที่จำหน่ายไอศกรีมแบบเดียวกันโดยตรง

อุปสรรค

1. คู่แข่งขันในตลาดมีการจำหน่ายสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้
2. ราคาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ไม่คงที่ ทำให้การจัดซื้อวัตถุดิบมีราคาสูงกว่าปกติในบางครั้ง
3. สภาพอากาศในบางวันมีฝนตก ทำให้การจำหน่ายในบางวันอาจจะต้องหยุดชะงักได้

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

- เน้นคุณภาพของตัวสินค้า ด้าน ราคา , ความสวยงาม , และบรรจุภัณฑ์
- มีโลโก้ผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน และเป็นจุดเด่น
- รสชาติของผลิตภัณฑ์ มีรสชาติดี และมีสีสันท่ารับประทาน

กลยุทธ์ด้านราคา

- การตั้งราคาสินค้าไม่แพงมากนัก ลูกค้าที่เป็นเด็กเล็กสามารถซื้อสินค้าได้
- ราคาถูกกว่าคู่แข่ง
- ราคาเหมาะสมกับปริมาณที่ลูกค้ารับได้

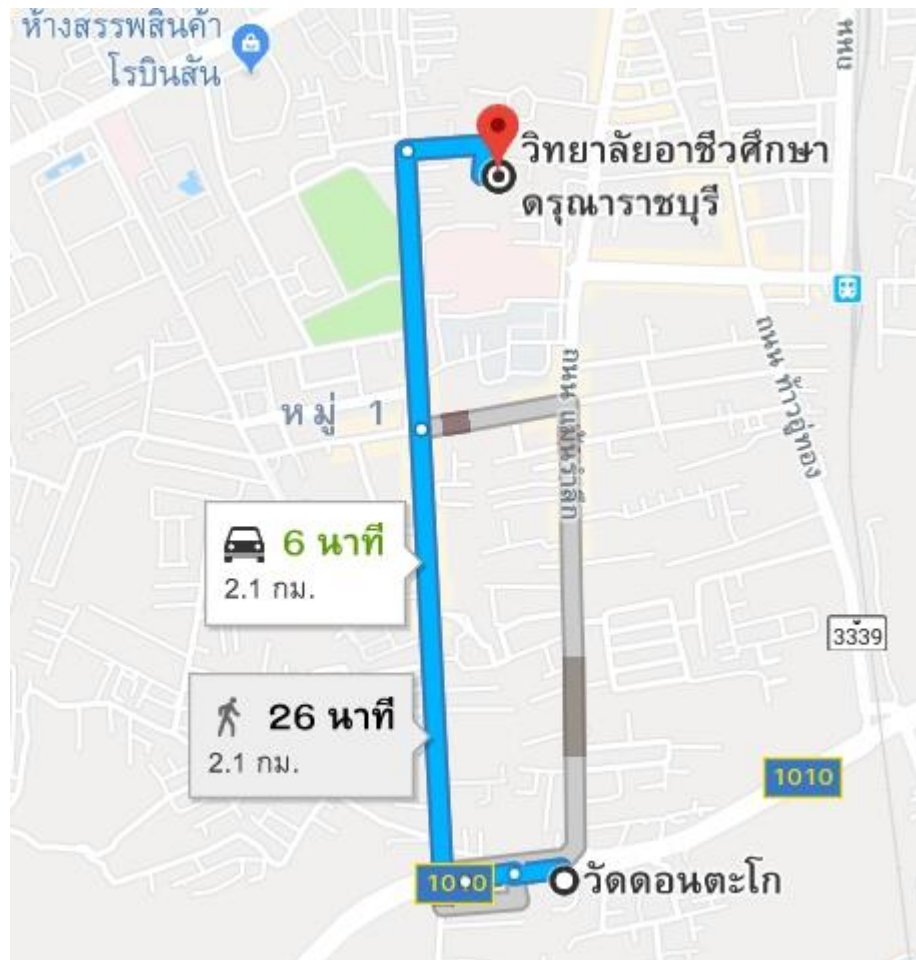
กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

- ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้โดยตรง ด้วยการจำหน่ายผ่านหน้าร้านที่เป็นของเราเองที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุรนารายณ์บุรี

การส่งเสริมการตลาด

- การจัดโปรโมชั่นซื้อไอศกรีม ครบ10 ถ้วย แถมฟรี 1 ถ้วย โดยมีการใช้คูโปงสะสมแต้ม
- การลดราคาสินค้า ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ

แผนที่ตั้งกิจการ



ขั้นตอนการจัดจำหน่าย

1. ไอศกรีมโคนธรรมดา= ตักไอศกรีมใส่โคน 1 ลูก แล้วใส่แยมช็อกโกแลตด้านบนและโรยเม็ดสี
2. ไอศกรีมโคนโฮโซ = ตักไอศกรีมใส่โคนโฮโซ 2 ลูกแล้วใส่แยมช็อกโกแลตด้านบนและโรยเม็ดสีพร้อมท็อปปิ้ง 2 อย่าง
3. ไอศกรีมถ้วย = ตักไอศกรีมใส่ถ้วยพลาสติกใส 3 ลูก แล้วใส่แยมรสชาติ ๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ และโรยเม็ดสีพร้อมท็อปปิ้ง 3 อย่าง

การพยากรณ์ยอดขาย

รายการสินค้าจำนวนมูลค่าการขาย (บาท)	เดือน พ.ย.	เดือน ธ.ค.	เดือน ม.ค.
ไอศกรีม และ ชูชิ	12675	6341	10444

การจัดการด้านการเงิน

สัดส่วนของการลงทุน

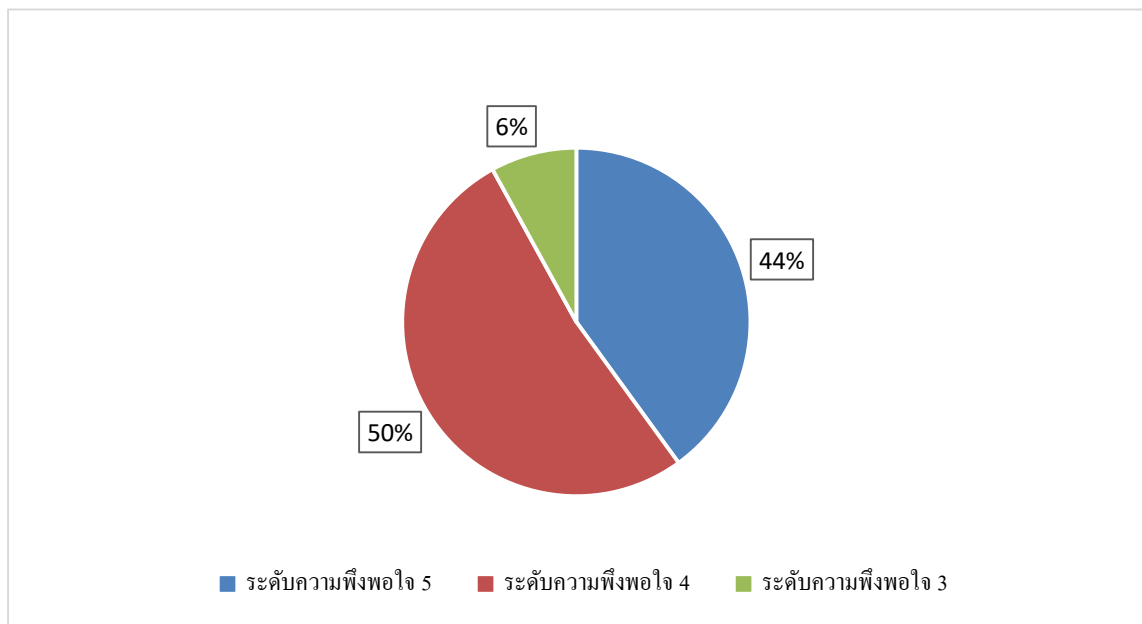
เงินทุน มาจากการระดมทุนของนักเรียนชั้นปวช.2 สาขาการตลาด จำนวน 6,150 บาท
ระดมเงินทุนคนละ 50 บาท
จำนวนผู้ลงทุน 123 คน

สรุปบัญชีตลอดทั้งโครงการ

รายรับตลอดทั้งโครงการ	29,460 บาท
รายจ่ายตลอดทั้งโครงการ	11,083 บาท
ยอดคงเหลือตลอดทั้งโครงการ	18,377 บาท

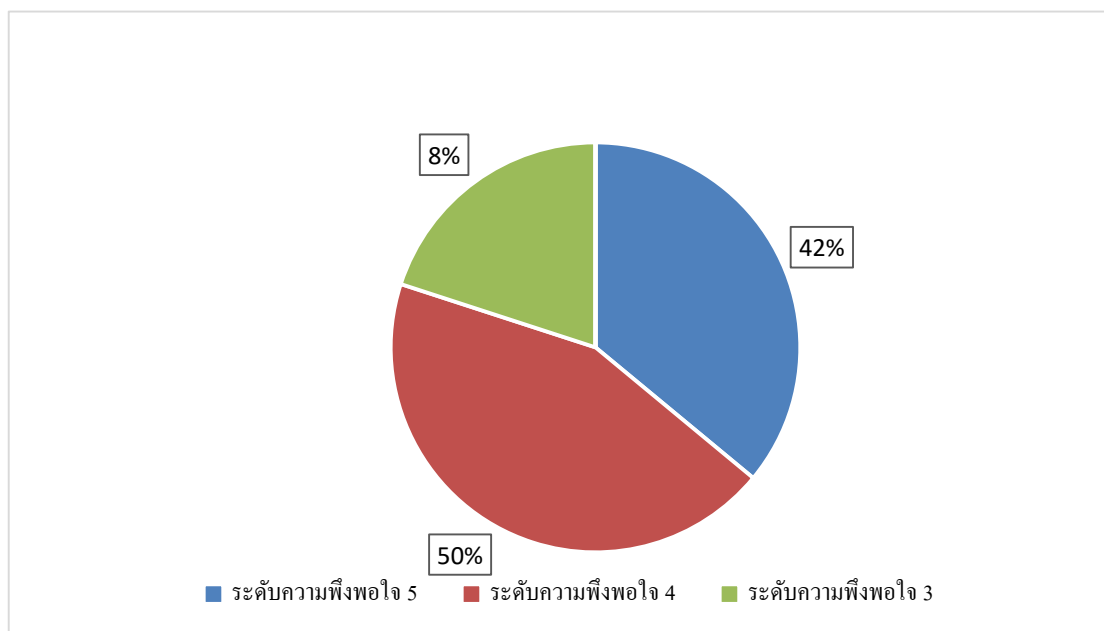
สรุป แบบประเมินความพึงพอใจจากผู้บริโภค

1. ปริมาณสินค้ากับราคาเหมาะสม



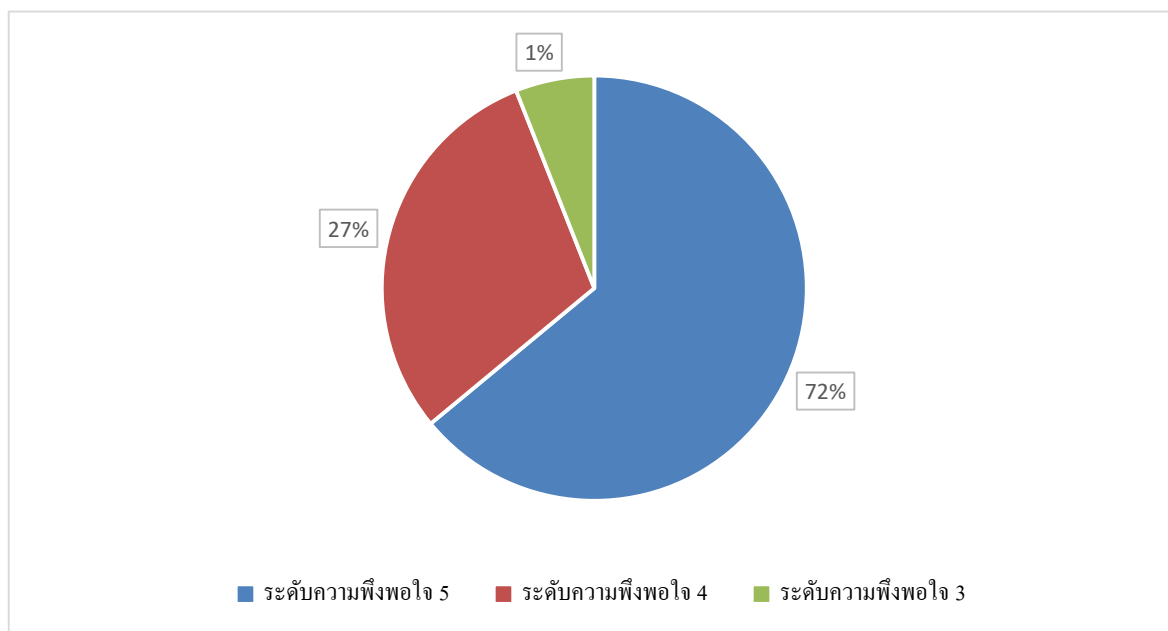
สรุปผล : ลูกค้ามีความพึงพอใจต่อปริมาณสินค้าของเราเนื่องจากเวลาขายสินค้านั้น บางเวลาอาจจะมีลูกค้าเยอะจึงทำให้การกะปริมาณได้มากน้อยไม่เท่ากัน โดยภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 50

2. รสชาติไอศกรีมมีให้เลือกหลากหลาย



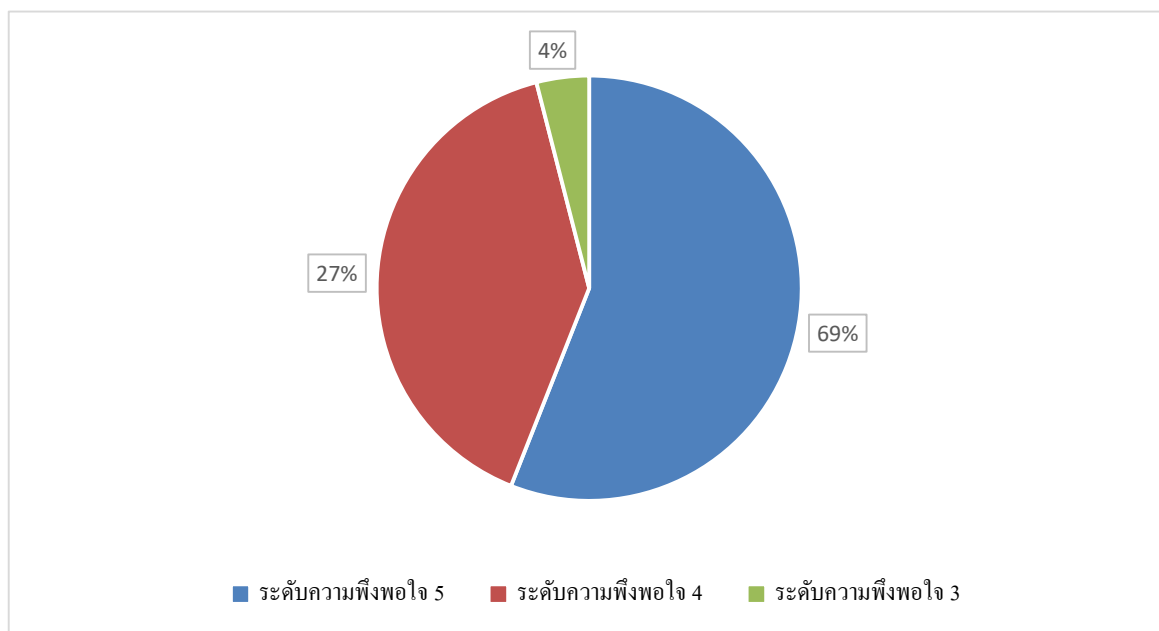
สรุปผล : ลูกค้ามีความพึงพอใจในรสชาติของไอศกรีมในระดับดี และอาจจะมีลูกค้าบางส่วนที่อาจจะไม่ชอบในรสชาติไอศกรีมของเราอีกด้วย โดยภาพรวมอยู่ในความพึงพอใจในระดับดี คิดเป็นร้อยละ 50

3. ความหลากหลายของท็อปปิ้ง



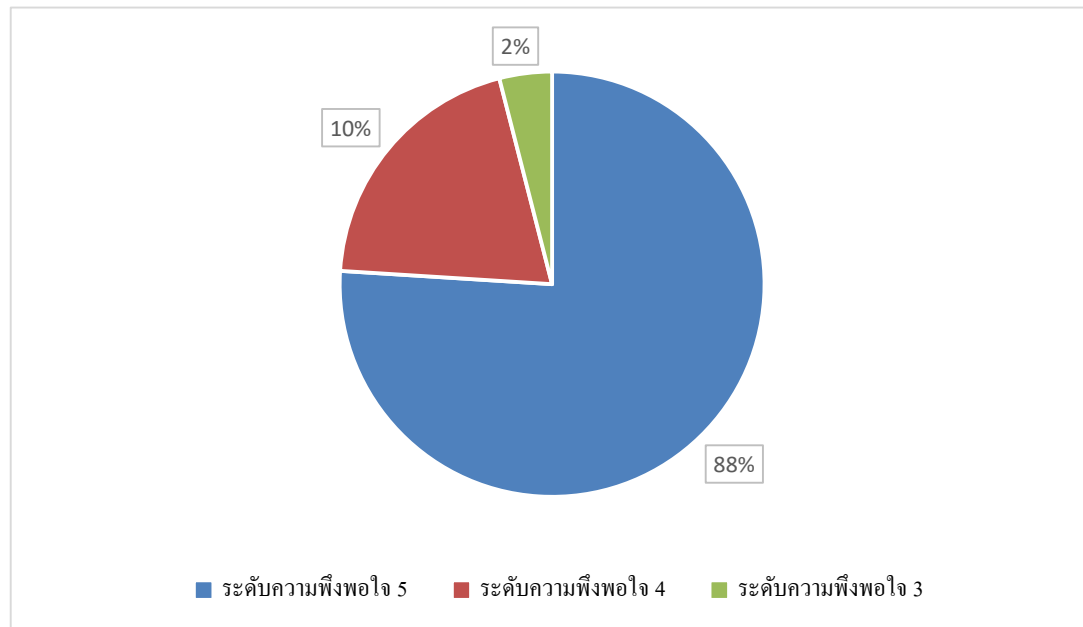
สรุปผล : สินค้าของเรามีท็อปปิ้งให้เลือกอย่างหลากหลายจึงเป็นที่สนใจของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นเด็กประถมและเด็กมัธยมต้น ที่ให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 72

4.บุคลิกภาพและการแต่งกายของผู้ชาย



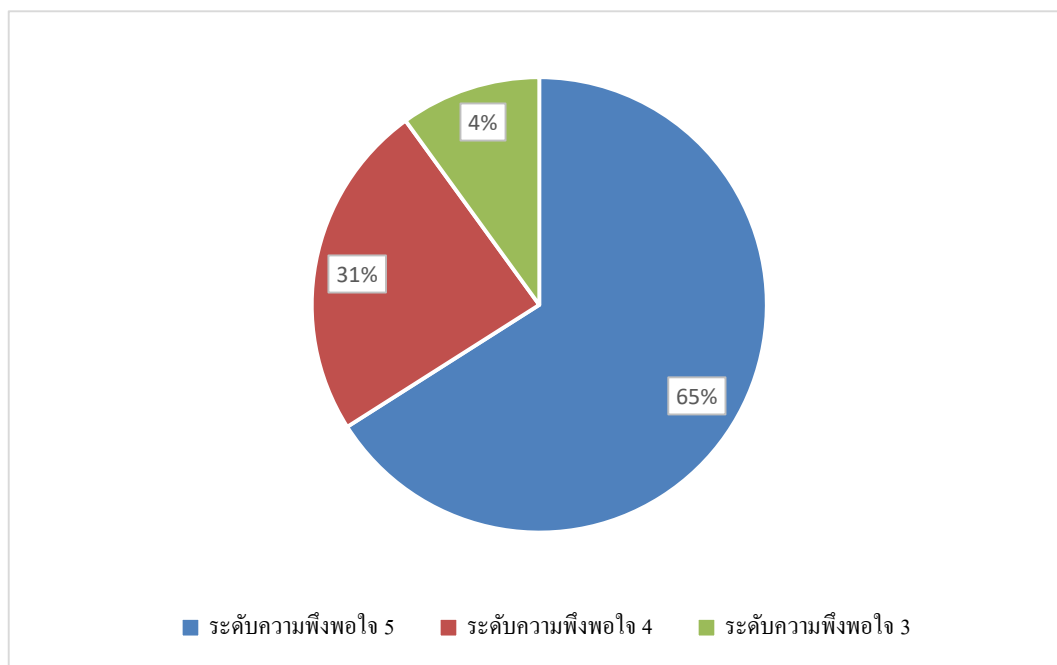
สรุปผล : บุคลิกภาพและการแต่งกายของผู้ชาย ได้รับความพึงพอใจอยู่ในระดับ
ดีมาก คิดเป็นร้อยละ 69

5. การต้อนรับและอัธยาศัยของผู้ขาย



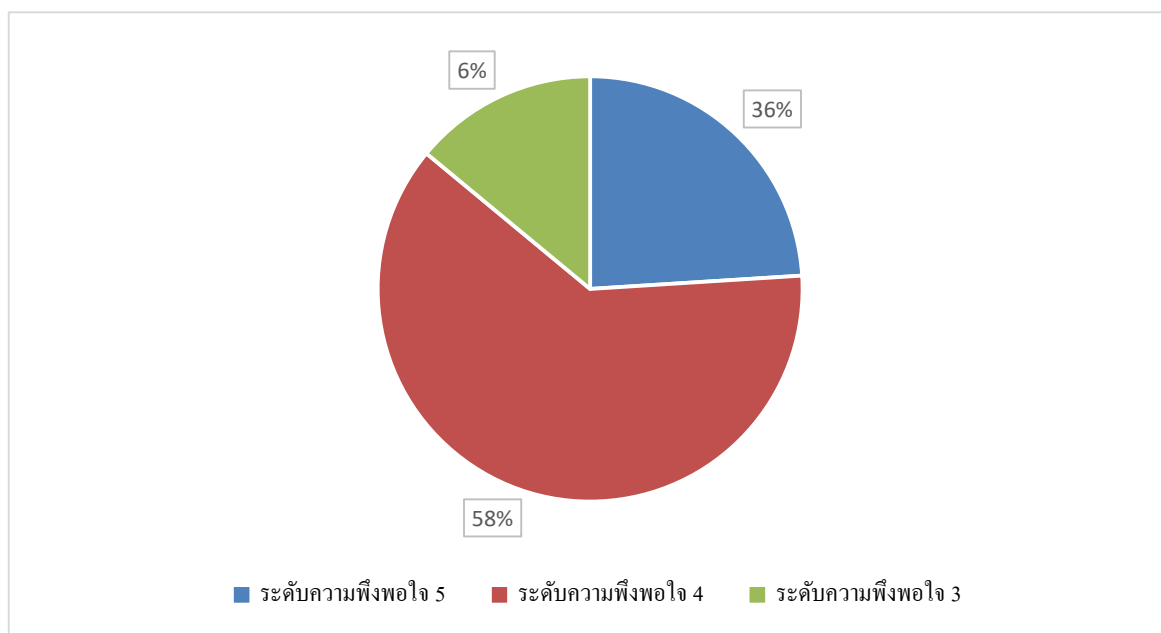
สรุปผล : ผู้ขายมีอัธยาศัยดี เป็นกันเองกับลูกค้าจึงทำให้เกิดความพึงพอใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก มีความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 88

6. ความรวดเร็วในการให้บริการ



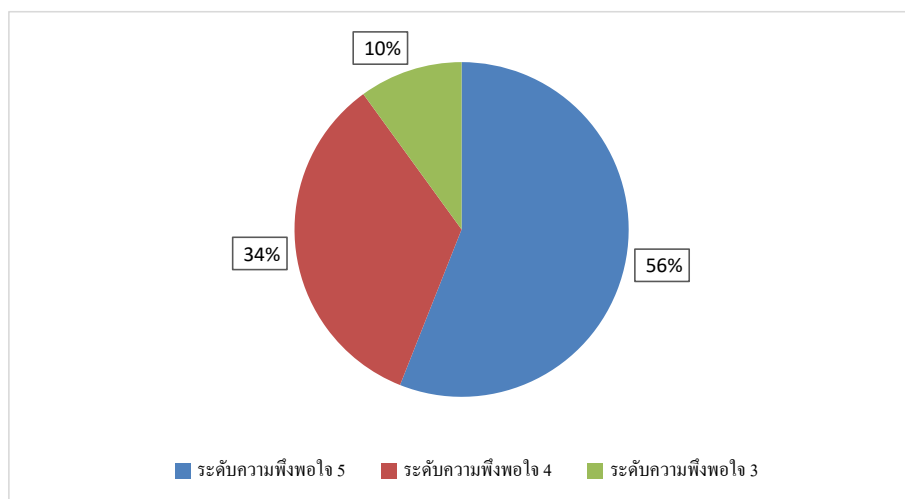
สรุปผล : การบริการ อาจจะเกิดการล่าช้าอยู่บ้าง เนื่องจากผู้ขายได้ผลัดเปลี่ยนเวรกันในการขายของ จึงทำให้เกิดการล่าช้าอยู่บ้าง แต่ไม่มากนัก จึงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 65

7. มีการจัดทำ Promotion และป้ายราคาชัดเจน



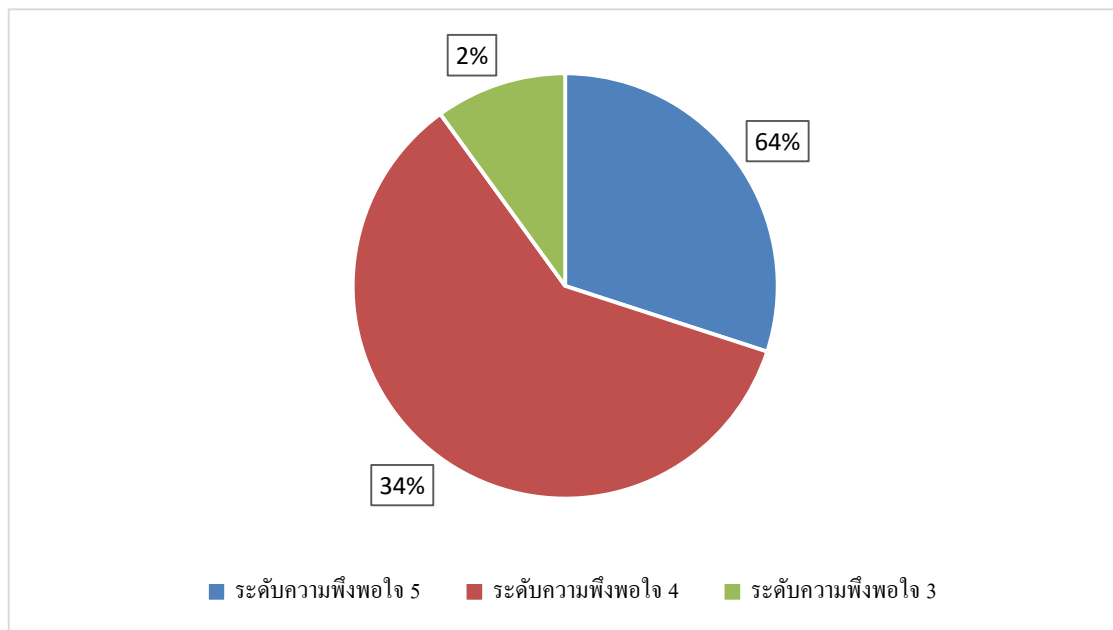
สรุปผล : เป็นการโฆษณาระบุสินค้าและราคาเพื่อให้ผู้บริโภคอ่านและเข้าใจจึงทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการมากขึ้น อยู่ในระดับความพึงพอใจในระดับดี คิดเป็นร้อยละ 58

8. บรรยายภาคโดยรวมและตกแต่งภายในร้าน สายงาน ดึงดูดความสนใจ



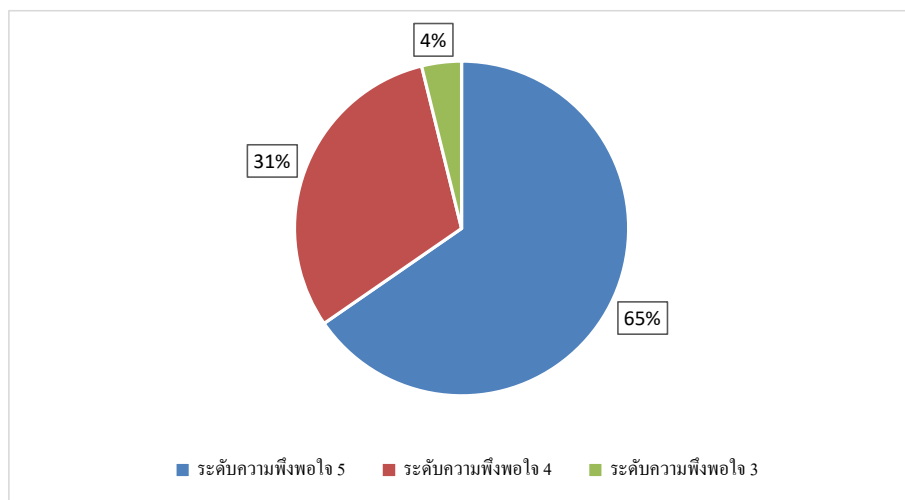
สรุปผล : ทำให้เกิดความสะอาดตาของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจและเดินมาซื้อสินค้าของเรายู่ในความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 56

9. ความเหมาะสมของสถานที่ ชัดเจน หาง่าย



สรุปผล : เป็นจุดที่ผู้บริโภคมองเห็นได้ง่ายไม่ซับซ้อนอยู่ในความพึงพอใจในระดับดี
คิดเป็นร้อยละ 64

10. พื้นที่เพียงพอต่อการรองรับลูกค้า



สรุปผล : พื้นที่การให้บริการลูกค้าในแต่ละครั้งจำนวนไม่มากนักเนื่องจากด้านข้างร้าน
ไอศกรีมมีร้านข้าวขายตั้งอยู่ซึ่งทำให้ลูกค้าแย่งพื้นที่กัน ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับดีมาก
คิดเป็นร้อยละ 65

ภาคผนวก

โลโก้ร้าน “ไอศกรีมแมกโนเลีย”



ภาพตัวอย่างสินค้า



ไอศกรีมโคน



ไอศกรีมโคนโฮโซ



ไอศกรีมถ้วย

ภาพตัวอย่างสินค้า



ภาพการดำเนินงานของกิจการ ร้านไอศกรีม ประจำปีการศึกษา 2562



ภาพการดำเนินงานของกิจการ ร้านไอศกรีม ประจำปีการศึกษา 2562



ภาพการดำเนินงานของกิจการ ร้านไอศกรีม ประจำปีการศึกษา 2562



อุปกรณ์ในการปฏิบัติการขาย



ตู้ไอศกรีมของแมกโนเลีย



ที่ตักไอศกรีม



ช้อนตัก

อุปกรณ์ในการปฏิบัติการขาย



มีดปลายแหลม



โหลใส่ท็อปปิ้ง

รายชื่อ คณะทำงาน

นายมนัส	วงศ์ประดู่	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตราชบุรี
นางสาวอัมพร	วิชาตากุล	ฝ่ายวิชาการ
นางกุลกานต์	มณีภาส	หัวหน้าหมวดการตลาด
นางสาวรสลิน	คลังทรัพย์	อาจารย์ที่ปรึกษาธุรกิจ
นางสาววนิดา	คล่องอาษา	อาจารย์ที่ปรึกษาธุรกิจ
นางรติกร	สมบูรณ์พันธ์	อาจารย์ผู้ควบคุมนักเรียนปฏิบัติงานขาย
นางแสงศิริ	ตาสว่าง	อาจารย์ผู้ควบคุมนักเรียนปฏิบัติงานขาย
นางสาวสโรชา	วงศ์ยะรา	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวสิริพรรณ	ชัยชุมเงิน	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาววัลยา	เวชไทยสงค์	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวสุภาวดี	อนุเลิศ	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวณัฐนิชา	ขันทีท้าว	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาววิลาสินี	ปานอ่อน	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวยุวดี	แฉล้มนงนุช	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวปาริฉัตร	เขียวคราม	นักเรียนลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ