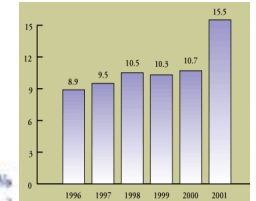
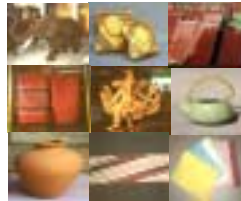
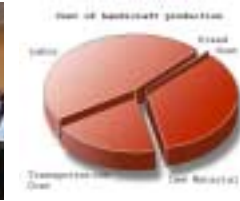


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์ ดร. ไพรัช กาญจนการุณ⁽¹⁾

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการโดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

หน้า

คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	4
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	6
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	34
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	35
6. ภาคผนวก	36

แผนธุรกิจกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว จัดตั้งกลุ่มเมื่อปี 2543 มีสมาชิก 40 คน ลักษณะการรวมกลุ่มกันเพื่อขายผลิตภัณฑ์ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อสร้างความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกันของสมาชิกและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์จักสานจากผักตบชวา ซึ่งเป็นกระเป๋าค้างวงกลมลายดอกหมาก 3 ขนาด และผลิตภัณฑ์จักสานจากทางมะพร้าว ได้แก่ ตะกร้าไวน์ และตะกร้าหิ้ว สำหรับสินค้าของกลุ่มฯ มีราคาถูก ฝีมือการจักสานเน้นความสม่ำเสมอของลวดลาย มีการควบคุมคุณภาพ และสามารถนำไปตกแต่งเพิ่มเติมได้ มีเป้าหมายการผลิตในปี 2546 ประมาณ 3,900 ชิ้นต่อปี หรือมูลค่าการผลิตประมาณ 2340,000 บาทต่อปี

การจำหน่าย กลุ่มมีช่องทางตลาดหลัก 2 ช่องทาง คือ ขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และจำหน่ายตรงให้กับลูกค้ารายย่อย โดยการจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม และออกร้านจำหน่าย สำหรับการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ เน้นการแจกของตัวอย่าง การบริการส่งถึงที่ และแจกคู่มือส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าครั้งต่อไป ด้านส่งเสริมการตลาด กลุ่มฯ นำกลยุทธ์การจัดทำแคตตาล็อก นามบัตรกลุ่ม และใช้แผ่นพับหรือใบปลิวโฆษณา เมื่อมีการออกร้านและฝากขาย

โอกาสธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

โอกาสทางธุรกิจของกลุ่มฯ เริ่มมีเมื่อก่อนๆ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภายในพื้นที่การผลิต และมีการสร้างเครือข่ายในกลุ่มผักตบชวาทายในตำบลเดียวกันและพื้นที่อื่น ๆ เพื่อฝากขายสินค้าภายในเครือข่ายได้ นอกจากนี้ ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ส่งเสริมให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งทำการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าไวน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถเรียนรู้การผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่ง และเพื่อรองรับปัญหาผักตบชวาขาดแคลนหรือราคาสูง ขึ้นในอนาคต ประกอบกับ รัฐบาลมีนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่ ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และจุดขาย รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งในประเทศและทั่วโลก ทำให้กลุ่มได้มีการออกร้านและผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า

สภาพการแข่งขัน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ การผสมผสานวัตถุดิบต่าง ๆ และกลุ่มลูกค้า โดยกลุ่ม เน้นการผลิตให้มีความแตกต่าง เพิ่มมากขึ้นจากเดิมและเน้นการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม คือ การจัดซื้อวัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่จัดซื้อได้ง่ายและราคาถูก และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักได้แก่ เป็นกลุ่มลูกค้าภายในประเทศที่นิยมเดินทางสรรพสินค้า และลูกค้าต่างประเทศที่นิยมใช้กระเป๋าจักสานทำจากวัสดุธรรมชาติ กลุ่มพ่อค้าคนกลาง และกลุ่มลูกค้าที่นิยมเดินทางออกร้านแสดงสินค้า ซึ่งกลุ่มคาดว่าจะผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะมีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในประเทศร้อยละ 80 และต่างประเทศร้อยละ 20 สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีแรก ๆ ประมาณ 300,000 บาท หรือที่ปริมาณยอดขาย 3,900 ชิ้น

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

1. ฝีมือในการจักสานของสมาชิกมีความประณีตเรียบร้อย ลายสานเรียบเสมอกัน ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต
2. กลุ่ม ฯ ใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่นและมีราคาถูกทำให้การผลิตของกลุ่มยังสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง
3. ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีราคาถูก เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ
4. รูปแบบง่ายไม่ซับซ้อนและผลิตได้รวดเร็ว

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2545

ยอดขายมูลค่า	355,710	บาท
กำไรขั้นต้น	24,358	บาท
อัตรากำไรขั้นต้น	6.85	%
อัตรากำไรสุทธิ	8.32	%
อัตราส่วนตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	21.90	%

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ใบ)	3,900	4,600	5,100	5,800	6,700
ยอดขายมูลค่า (บาท)	301,248	359,568	401,910	452,745	526,248
กำไรขั้นต้น (บาท)	56,377	75,666	89,835	101,498	123,659
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	18.71	21.04	22.35	22.42	23.50
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.10	13.49	15.07	15.69	17.38
อัตราส่วนตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE) (%)	52.51	45.58	36.26	29.87	27.77
จุดคุ้มทุนกำไร	37,455.85	21,768.88	19,497.77	18,969.37	17,120.31

ตารางที่ 2 ประมาณการระยะเวลาดำเนินการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ(จริง)	33,411.59	81,917.75	142,467.98	213,486.09	304,970.85
เงินสดรับ(สะสม)	33,411.59	115,329.33	257,797.31	471,283.40	776,254.26

เงินลงทุนทั้งโครงการ 135,000.00 บาท

ระยะเวลาดำเนินการ ประมาณ 2 ปี 1 เดือน 21 วัน

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานผักตบชวา เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2543 เริ่มแรกมีสมาชิกจำนวน 15 คน จนถึงปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 40 คน โดยเป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อสร้างความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกันของสมาชิกและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ในการจัดตั้งกลุ่มฯ ไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก แต่กลุ่มฯ จะมีเงินออมภายในกลุ่ม โดยเก็บเงินจากการขายกระเป๋าของสมาชิกใบละ 2 บาท เพื่อเป็นเงินสะสมให้สมาชิกใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ซึ่งการระดมเงินออมดำเนินการมาได้ประมาณ 1 ปี ตั้งแต่ ปลายปี 2543 - 2544 ปัจจุบันมียอดเงิน 5,000 บาท

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้วผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าเครื่องวงกลมลายดอกหมาก มี 3 ขนาด ได้แก่ กระเป๋าขนาดรอบปากกว้าง 30 , 35 และ 40 เซนติเมตร หรือเรียกว่า กระเป๋าขนาด 60, 80 และ 100 ตามลำดับ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตกระเป๋าเครื่องวงกลมที่มีความประณีตและงดงาม นอกจากนี้กลุ่มฯ มีการผลิตตะกร้า และตะกร้าไวนี จากทางมะพร้าว

ประวัติสินค้า

ผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกของกลุ่มฯ ได้แก่ กระเป๋าเครื่องวงกลมลายดอกหมาก ในระยะแรกทำขนาด 60 โดยสมาชิกของกลุ่มฯ จำนวน 25 คน ได้รับการฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาที่ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังเป็นรูปแบบเดิม แต่ได้เพิ่มขนาดขึ้นอีก 2 ขนาด คือ ขนาด 80 และขนาด 100 เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ประกอบกับส่วนใหญ่กลุ่มจะขายส่ง ทำให้ลูกค้าจะนำผลิตภัณฑ์ไปตกแต่งเอง

จุดแข็งของสินค้า ได้แก่ ราคาถูก ฝีมือการจักสานแน่นความสม่ำเสมอของลวดลาย มีการควบคุมคุณภาพ และสามารถนำไปตกแต่งเพิ่มเติมได้ นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการบริการลูกค้า ทั้งในด้านการส่งสินค้าให้ถึงที่และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผักตบชวาเดียวกัน

2. SWOT Analysis

จากการศึกษากลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้ว ทั้งในด้านการจัดการ การผลิต การตลาดและการบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกลุ่มได้ดังนี้

จุดแข็ง

1. ด้านการจัดการองค์กร

กลุ่ม ฯ ใช้วิธีการสร้างเครือข่ายกับสมาชิกกลุ่มอื่น ฯ ภายในท้องถิ่นเดียวกัน โดยการกระจาย งานการผลิตและการฝึกอบรมเพื่อขยายการผลิตเพิ่มขึ้น

2. ด้านการผลิต

1. กลุ่ม ฯ ผลิตกระเป๋าจักสานผักตบชวาประเภทกระเป๋าอย่างเดียว ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต

2. กลุ่ม ฯ ใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่นและมีราคาถูกทำให้การผลิตของกลุ่มยังสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

3. ด้านการตลาด

- 1) ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีราคาถูก เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ
- 2) ลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่ม (ร้อยละ 65) เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ทำให้การติดต่อซื้อขายสะดวกและการขนส่งไม่ยุ่งยาก
- 3) การส่งเสริมด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ในด้านการบริการลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ
- 4) ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ อยู่ติดถนนหมู่บ้านและอยู่ตรงข้ามสถานที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดบ่อแก้ว ทำให้ช่องทางการเสนอขายสินค้าของกลุ่มสามารถพบเห็นได้ง่ายจากบุคคลทั่วไปและสำหรับนักท่องเที่ยว
- 5) ผู้นำของกลุ่ม ฯ มีประสบการณ์ด้านการขายสินค้าทำให้การบริการ การหาตลาดและการประสานงานกับหน่วยงานสามารถดำเนินการได้ดี

4. ด้านการเงิน

- 1) กลุ่ม ฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนให้สมาชิกสามารถซื้อวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์
 - 2) การบริหารการเงินแต่ละรอบการสั่งซื้อของลูกค้าสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- โดยมีการนำวิธีการใช้คูปองมาแก้ไขปัญหาเมื่อเงินทุนหมุนเวียนจากการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกไม่เพียงพอ

จุดอ่อน

- 1) สมาชิกของกลุ่ม ฯ ขาดความรู้และการประยุกต์ใช้ทักษะในการผลิตกระเป๋าจักสานผักขวาสู้ทักษะในด้านการจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ
- 2) กลุ่ม ฯ ขาดเครื่องมือ เครื่องจักรที่จะนำมาใช้ภายในกลุ่ม ฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เช่น เครื่องรีดผักตบชวา เครื่องตัดผักตบชวา และเตาอบที่ได้มาตรฐาน
- 3) กลุ่ม ฯ ขาดความรู้ทางเทคนิคการผลิต ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีเชื้อราดำและราขาว ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิกไว้ได้นาน

3. ด้านการตลาด

- 1) รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีเพียงแบบเดียว
- 2) กลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ในด้านการจัดการตลาด เกี่ยวกับการทำสัญญาซื้อขายทำให้เสียเปรียบลูกค้าบางราย

4. ด้านการเงิน

กลุ่ม ฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท ทำให้เกิดการแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

ข้อจำกัด

- 1) สภาพดินฟ้าอากาศบางช่วงไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตผลิตภัณฑ์และทำให้วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ เช่น ช่วงฤดูฝน
- 2) การแทรกแซงจากคู่แข่งภายนอกพื้นที่ โดยการนำระบบการใช้เงินทุนมาใช้เพื่อซื้อชิ้นงานจากสมาชิกกลุ่ม ฯ
- 3) อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมอยู่ในระดับค่อนข้างสูงและระยะเวลากู้ยืมสั้น

โอกาส

- 1) กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภายในพื้นที่การผลิต ทำให้การดำเนินงานของกลุ่ม ฯ สามารถดำเนินการได้รวดเร็ว
- 2) ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ส่งเสริมให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งทำการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าไวน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถเรียนรู้การผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่ง และเพื่อรองรับปัญหาผักตบชวาขาดแคลนหรือราคาสูง ขึ้นในอนาคต
- 3) การฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ สามารถเพิ่มพูนความรู้และพัฒนาฝีมือของสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ
- 4) ช่องทางการตลาดของกลุ่มสามารถขยายเพิ่มขึ้นได้
- 6) สามารถพัฒนาหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำหรับจับจ่ายซื้อของที่ระลึก เนื่องจากสถานที่บริเวณใกล้เคียงกับวัดบ้านพะเยา เหมือนกับแหล่งอุตสาหกรรมผลิตร่มที่บ่อสร้าง อำเภอสันกำแพงได้ในอนาคต

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่ม

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้ว มีเป้าหมายเพิ่มจำนวนสมาชิก จำนวน 30 คน ภายในระยะเวลา 5 ปี เป้าหมายเพิ่มปริมาณการผลิตและปริมาณขาย จำนวน 6,700 ชิ้น ภายใน 5 ปี

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้ว ขยายกลุ่มลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 และออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หน่วยงานราชการจัดตั้งขึ้นให้ครบทุกจังหวัด ภายใน 3 ปี

3.3 แผนการตลาด

ภาพรวมของการตลาด

3.3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เป้าหมายหลักของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้าภายในประเทศที่นิยมเดินห้างสรรพสินค้า และลูกค้าต่างประเทศ ที่นิยมใช้กระเป๋าจักสานทำจากวัสดุธรรมชาติ

เป้าหมายรองของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มพ่อค้าคนกลาง และกลุ่มลูกค้านิยมเดินงานออกร้านแสดงสินค้า

3.3.2 ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับตำบล ร้อยละ 50 ระดับจังหวัดร้อยละ 20 ซึ่งกลุ่ม ฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 3 ราย ซึ่งมีส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลางบ้านสันป่าม่วง (คุณจันจิรา) อ.เมือง จ.พะเยา ร้อยละ 8
2. พ่อค้าคนกลางแม่ชะจาน(คุณอำพร) อ. เวียงป่าเป้า จ. เชียงราย ร้อยละ 8
3. พ่อค้าคนกลางจากจังหวัดเชียงใหม่ (คุณสร้อยทอง) ร้อยละ 7
4. ลูกค้ารายย่อยจากการวางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าในอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ร้อยละ 9
5. ลูกค้ารายย่อยจากการฝากหน่วยงานราชการขาย ร้อยละ 6
6. ลูกค้ารายย่อยจากออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 10

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. คุณवाद ยาเย็น (ลูกค้าในจังหวัดพะเยา) ร้อยละ 8
2. คุณอนิชา จากจังหวัดลำปาง ร้อยละ 8
3. แลกขายสินค้ากับกลุ่มจังหวัดแพร่ ร้อยละ 13
4. คุณอรสา บุญยืน กรุงเทพ ร้อยละ 7
5. หอการค้าจังหวัดแพร่และพะเยา ร้อยละ 6
6. ลูกค้ารายย่อยจากออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างจังหวัด ร้อยละ 10

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาด ในระดับตำบล ลดลง เหลือร้อยละ 30 แต่ระดับต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 3 ราย ซึ่งมี ส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลางบ้านสันป่าม่วง (คุณจันจิรา) อ.เมือง จ. พะเยา ร้อยละ 10
2. พ่อค้าคนกลางแม่ชะจาน(คุณอำพร) อ. เวียงป่าเป้า จ. เชียงราย ร้อยละ 6
3. พ่อค้าคนกลางจากจังหวัดเชียงใหม่ (คุณสร้อยทอง) ร้อยละ 9
4. ลูกค้ารายย่อยจากการวางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าในอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ร้อยละ 7
5. ลูกค้ารายย่อยจากการฝากหน่วยงานราชการขาย ร้อยละ 8
6. ลูกค้ารายย่อยจากออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 8

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. คุณवाद ยาเย็น ร้อยละ 10
2. คุณอนิชา จากจังหวัดลำปาง ร้อยละ 6
3. แลกขายสินค้ากับกลุ่มจังหวัดแพร่ ร้อยละ 7
4. คุณอรสา บุญยืน กรุงเทพ ร้อยละ 13
5. หอการค้าจังหวัดแพร่และพะเยา ร้อยละ 8
6. ลูกค้ารายย่อยจากออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างจังหวัด ร้อยละ 8

3.4 กลยุทธ์ทางการตลาด

3.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

กลยุทธ์โดยรวม มีลักษณะเพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและ คุณภาพ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การพัฒนาคุณภาพ โดยจัดฝึกอบรมการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ งบประมาณ 5,000 บาท ต่อปี และจัดหาวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถในการฝึกสอนพัฒนาทักษะฝีมือรูปแบบต่าง ๆ ให้สมาชิก งบประมาณ 7,000 บาท
2. การพัฒนารูปแบบให้หลากหลาย โดยศึกษาดูงานจากกลุ่ม ต่าง ๆ ภายในพื้นที่ งบประมาณ 2,000 บาท
3. การออกแบบตราสินค้า โดยจะเน้นสัญลักษณ์ประจำจังหวัด งบประมาณ 3,000 บาท
4. การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ โดยจัดศึกษาดูงานจากตลาดสินค้า งบประมาณ 1,000 บาท

3.4.2 กลยุทธ์ด้านการตั้งราคา

1. การตั้งราคาใช้ราคาตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากคุณภาพ รูปแบบสวยงาม ละเอียด ตั้งราคาสูงขึ้นใบละ 20 บาท
2. การตั้งราคาใช้ราคาตามสถานที่ จำหน่ายที่สถานที่จำหน่ายของกลุ่มขายราคาส่ง ออกร้านต่างจังหวัด บวกเพิ่มใบละ 30 บาททุกขนาด

3.4.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

วิธีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มจะใช้วิธี

1. เพิ่มพ่อค้าคนกลาง
2. ฝากขายกับ
 - ทางหน่วยงานราชการ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา
 - ห้างสรรพสินค้าเจริญภัณฑ์ ในจังหวัดพะเยา
3. การออกร้าน ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด งบประมาณ 5,000 บาท
4. จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต

3.4.4 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

วิธีการส่งเสริมการตลาด กลุ่มฯ นำวิธีจัดทำแคตตาล็อก จัดทำนามบัตรกลุ่ม การโฆษณา ผ่านสื่อวิทยุและโทรทัศน์ นิตยสารและหนังสือพิมพ์ และใช้แผ่นพับหรือใบปลิว โฆษณา เมื่อมีการออกร้านและฝากขาย

วิธีการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ นำวิธีการแจกของตัวอย่าง การบริการส่งถึงที่ และแจกคูปองส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าครั้งต่อไป

งบประมาณวิธีการส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการขาย 30,000 บาท คิดถัวเฉลี่ย 5 ปี

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) กระเป๋าครีวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 20 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 20 % Product อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ลูกค้าย่า 48 % ขยายส่ง 25 % ขยายปลีก 23 % ลูกค้าใหม่ 52 % ขยายส่ง 36 % ขยายปลีก 16 %	เพิ่มขึ้น 1 % ลดลง 2 % ลดลง 6 % เพิ่มขึ้น 6 %	พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด	1.การตั้งราคาใช้ราคาตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ 2.การตั้งราคาใช้ราคาตามสถานที่	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 20 และตลาดภายในประเทศ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30	สร้างแรงจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายทราบถึงแหล่งจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์และกระตุ้นให้มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
ระยะปานกลาง (3 ปี) กระเป๋าครีวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 10 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 10 % Product อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าย่า 47 % ขยายส่ง 24 % ขยายปลีก 23 % ลูกค้าใหม่ 53 % ขยายส่ง 40 % ขยายปลีก 13 %	เพิ่มขึ้น 1 % ลดลง 2 % ลดลง 2 % เพิ่มขึ้น 4 %	พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด	1.การตั้งราคาใช้ราคาตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ 2.การตั้งราคาใช้ราคาตามสถานที่	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 10 และตลาดภายในประเทศ เพิ่มขึ้นร้อยละ 20	สร้างแรงจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายทราบถึงแหล่งจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์และกระตุ้นให้มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ตารางที่ 3 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี) กระเป๋าเครื่องวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 10 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 40 % Product อื่น ๆ เพิ่ม 20 %	ลูกค้าย่า 47 % ขายส่ง 24 % ขายปลีก 23 % ลูกค้าใหม่ 53 % ขายส่ง 40 % ขายปลีก 13 %	เพิ่มขึ้น 10 % เพิ่มขึ้น 10 % เพิ่มขึ้น 10 % เพิ่มขึ้น 10 %	1.ออกแบบผลิตภัณฑ์ กระเป๋าเพิ่มขึ้น เช่น ทรงเหลี่ยม กระเป๋าสะพาย กระเป๋าเป้ 2.ออกแบบตราสินค้า 3.ปรับปรุงและแก้ไขคุณภาพด้านเชื้อราและฝีมือ	1.การตั้งราคาใช้ราคาตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากคุณภาพ รูปแบบสว ความละเอียด ตั้งราคาสูงขึ้นใบละ 20 บาท 2.การตั้งราคาใช้ราคาตามสถานที่ จำหน่ายที่สถานที่จำหน่ายของกลุ่มขายราคาส่ง ออกร้านต่างจังหวัด บวกเพิ่มใบละ 30 บาททุกขนาด	1.เพิ่มพ่อค้าคนกลาง 2.ฝากขายกับทางหน่วยงานราชการ ได้แก่ -สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอเมืองจังหวัดพะเยา -ห้างสรรพสินค้าเจริญภัณฑ์ ในจังหวัดพะเยา 3.การออกร้าน ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด งบประมาณ 5,000 บาท 4.จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต	<u>วิธีการส่งเสริมการตลาด</u> 1. จัดทำแคตตาล็อก และจัดทำนามบัตรกลุ่ม 2.การโฆษณาผ่านสื่อวิทยุ ภายในพื้นที่ โดยประสานงานกับ อบต. 3.จัดทำแผ่นพับหรือใบปลิวโฆษณา เมื่อมีการออกร้านและฝากขาย <u>วิธีการส่งเสริมการขาย</u> 1.แจกของตัวอย่าง 2.การบริการส่งถึงที่ 3.แจกคูปองส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าครั้งต่อไป <u>งบประมาณวิธีการส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการขาย 30,000 บาท คิดล่วงหน้า 5 ปี</u>

3.5 เป้าหมายและแผนทางการผลิต

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้ว จะพัฒนาทักษะฝีมือของแรงงานให้ดีขึ้น และพัฒนารูปแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ภายใน 3 ปี

ภาพรวมของแผนการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้วผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก มี 3 ขนาด ได้แก่ กระเป๋าขนาดรอบปากกว้าง 30 , 35 และ 40 เซนติเมตร หรือเรียกว่ากระเป๋าขนาด 60, 80 และ 100 ตามลำดับ ในการบริหารการผลิตอยู่ภายใต้การบริหารงานของ นางประภา เครืออินทร์ โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะทำตามคำสั่งซื้อ (order) ของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากกำลังการผลิตภายในกลุ่มเป็นสำคัญ กลุ่ม ฯ จะกระจายการผลิตให้กับสมาชิกแต่ละคนในจำนวนเท่า ๆ กัน จากนั้นทางนางประภา จะรับช่วงซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่ม ฯ มีจุดเด่นด้านการผลิตที่สำคัญ คือ การจัดซื้อวัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่จัดซื้อได้ง่ายและราคาถูก และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่ม ฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ

1. ปริมาณการผลิตที่แน่นอนเพื่อสร้างความไว้วางใจกับลูกค้าในการสั่งซื้อ
2. การตรงเวลา
3. คุณภาพสม่ำเสมอ

การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิต จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตสินค้าตามการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยพิจารณาผลิตตามกำลังการผลิตภายในกลุ่ม ฯ เป็นสำคัญ ซึ่งภายใน 1 เดือน รับคำสั่งซื้อ กระเป๋าขนาดต่าง ๆ เฉลี่ยประมาณ 400 ใบ ถ้าบางช่วงการผลิตที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากเกินไปกำลังการผลิตของสมาชิกภายในกลุ่ม นางประภากระจายงานไปยังกลุ่มลูกสมาชิกอีก 3 กลุ่ม คือที่บ้านร่องไฮ บ้านสันหินช้าง และบ้านแม่ใสเหล่า ด้านการวางแผนการผลิตของสมาชิก เป็นเรื่องการจัดซื้อผักตบชวา โดยมีการสำรองผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสานทั้งปี ถ้าสมาชิกไม่มีเงินซื้อวัตถุดิบ ทางกลุ่มจะมีเงินให้สมาชิกกู้เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ดังนั้นในการสั่ง order จากพ่อคณกลางแต่ละครั้ง สมาชิกจะสามารถสานกระเป๋าผักตบชวาได้ประมาณคนละ 8-10 ใบ

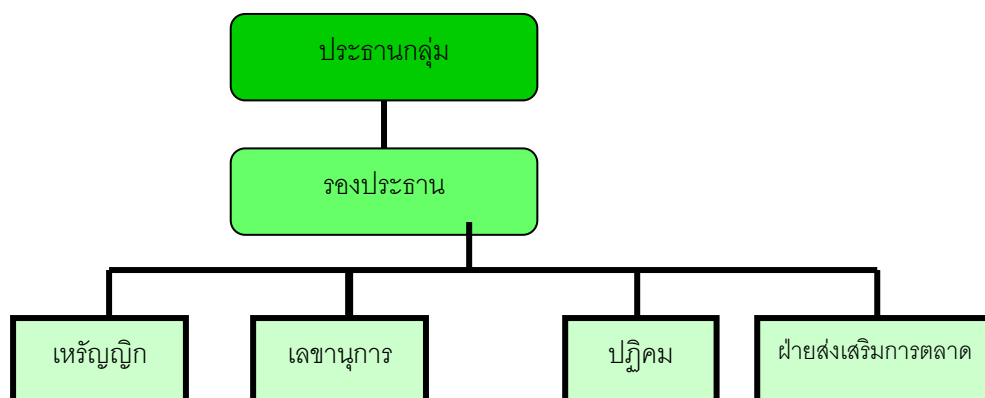
ตารางที่ 5 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) กระเป๋าครีวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 20 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 20 % Product อื่นๆ เพิ่ม 15 %	เพิ่มจำนวนแรงงานที่มีทักษะฝีมือและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด	ปรับปรุงผักตบชวาให้ปลอดจากเชื้อราและนำวัตถุดิบอื่นเข้ามาผสมผสานในการผลิตเพิ่มขึ้น	นำเครื่องจักรหรือเครื่องมืออุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพมาใช้ในการผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและลดต้นทุนการผลิต	พัฒนากระบวนการผลิตให้ต่อเนื่อง และสอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	ปรับปรุงสถานที่จำหน่ายให้เป็นที่รู้จักลูกค้า
ระยะปานกลาง (3 ปี) กระเป๋าครีวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 10 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 10 % Product อื่นๆ เพิ่ม 10 %	เพิ่มจำนวนแรงงานที่มีทักษะฝีมือและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ประมาณ 30 คน	ปรับปรุงผักตบชวาให้ปลอดจากเชื้อราและนำวัตถุดิบอื่นเข้ามาผสมผสานในการผลิตเพิ่มขึ้น	จัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพมาใช้ในการผลิต และพัฒนาเตาอบให้ได้มาตรฐานในการผลิต	พัฒนากระบวนการผลิตให้ต่อเนื่อง และสอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	ปรับปรุงสถานที่จำหน่ายให้เป็นที่รู้จักลูกค้า

ตารางที่ 5 (ต่อ)

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น (1 ปี) กระเป๋าครีงวงกลม ขนาด 60 เพิ่ม 10 % ตะกร้าไวน์ เพิ่ม 40 % Product อื่นๆ เพิ่ม 20 %	1.เพิ่มจำนวนแรงงานประมาณ 10 คน โดยชักชวนสมาชิกในชุมชนและเครือข่ายของกลุ่ม 2.ฝึกอบรมทักษะฝีมือ ด้านรูปแบบอื่น ๆ และการออกผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกอย่างน้อย 6 เดือน/ครั้ง โดยการจ้างวิทยากรจากหน่วยงาน หรือส่งตัวแทนสมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ	1. ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในเรื่องการแก้ไขปัญหาเชื้อรา 2. นำทางมะพร้าวมาใช้ร่วมกับผักตบชวา 3. จัดสรรงบประมาณสำรองผักตบชวาไว้ผลิตภายในกลุ่มจำนวนเงิน 10,000 บาท	1.จัดซื้อเครื่องตัดผักตบชวามูลค่า 6,000 บาท 2.ติดต่อประสานงานและขอความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านการนำเตาอบที่มีมาตรฐานมาใช้และต้นทุนของเตาไม่แพงจนเกินไป	1.จัดหาเครื่องป้องกันฝุ่นกัมมะถันในระหว่างการผลิต ถุงมือ ผ้าปิดจมูก 2.จัดตั้งกรรมการควบคุมขั้นตอนการผลิตที่สำคัญ เช่น การอบและการสาน 3.กระจายการผลิตเป็นแบบรับช่วงการผลิต	1.ตรวจสอบผักตบชวาให้มีลักษณะ สี ความยาว และคุณภาพอื่น ๆ ให้เหมาะสมกับลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต 2. ตั้งกฎระเบียบในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก โดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ	1. จัดทำป้ายกลุ่ม เป็นลักษณะท่อนเหล็กและแผ่นไม้อัด มูลค่า 3,000 บาท 2. จัดซื้อตู้โชว์เพื่อแสดงสินค้า มูลค่า 5,000 บาท

บทบาทหน้าที่	ปฏิบัติหน้าที่แทนนางประภา เครืออินทร์ ในด้านการบริหาร และการประสานงานกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ
3. นางวันทนา โรจนอุดมพร	ตำแหน่งเลขานุการ
อายุ	28 ปี
ระดับการศึกษา	ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4
บทบาทหน้าที่	จัดบันทึกรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการบริหารและการประชุม ของกลุ่ม
4. นางสุนันทา พาดิ	ตำแหน่งเหรัญญิก
อายุ	41 ปี
ระดับการศึกษา	ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 7
บทบาทหน้าที่	ดูแลทางการเงิน และกู้ยืมเงินของสมาชิก
5. นางจำปี เมืองมา	ตำแหน่งปฏิคม
อายุ	46 ปี
ระดับการศึกษา	ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4
บทบาทหน้าที่	ประชาสัมพันธ์เผยแพร่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ผลิตออก เสนอขาย และประสานงาน แจ้างข่าวสารให้สมาชิกภายในกลุ่ม
6.นางประภา เครืออินทร์	ตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาด
อายุ	40 ปี
ระดับการศึกษา	ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6
บทบาทหน้าที่	บริหารจัดการด้านการตลาด ควบคุมดูแลด้านการตลาด หาดตลาดและแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดูแลในการบัญชีและการเงิน และเป็นวิทยากรของกลุ่ม



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กร

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว 5 ปี 1. โครงสร้างองค์กร	1.การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ แบ่งให้คณะกรรมการร้อยละ 3 ของกำไรสุทธิ สมาชิกร้อยละ 2 และเข้ากองทุนร้อยละ 95 เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม 2.จัดตั้งกรรมการฝ่ายตลาดเพิ่มขึ้นจำนวน 3 คน
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 30 คน ซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนและสมาชิกเครือข่าย บ้านร่องไฮ ม.1 บ้านแม่ใสเหล่าหมู่ 4 และบ้านสันหินช้าง ม.7
3. สวัสดิการ	จัดตั้งกองทุนกู้ยืมให้สมาชิก
ระยะปานกลาง 3 ปี 1. โครงสร้างองค์กร	1.การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ แบ่งให้คณะกรรมการร้อยละ 3 ของกำไรสุทธิ สมาชิกร้อยละ 2 และเข้ากองทุนร้อยละ 95 เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม 2.จัดตั้งกรรมการฝ่ายตลาดเพิ่มขึ้นจำนวน 3 คน
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 20 คน ซึ่งเป็นสมาชิกในชุมชนและสมาชิกเครือข่าย บ้านร่องไฮ ม.1 บ้านแม่ใสเหล่าหมู่ 4 และบ้านสันหินช้าง ม.7
3. สวัสดิการ	จัดตั้งกองทุนกู้ยืมให้สมาชิก

ตารางที่ 6 (ต่อ)

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะสั้น 1 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร	1. ประชุมกลุ่ม เพื่อเลือกตั้งฝ่ายการตลาดเพิ่มจำนวน 1 คน
2. สมาชิก	1. รับสมัครสมาชิกเพิ่มและมีการระดมทุนใหม่ภายในกลุ่ม ทุนละ 100 บาท 2. มีการจัดฝึกอบรม ด้านทักษะฝีมือแรงงาน อย่างน้อย 6 เดือน งบประมาณต่อครั้ง 7,000 บาท และศึกษาดูงานกลุ่ม อื่น ๆ เพื่อเป็น แนวทางในการปรับปรุงด้านการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และการ บริหารงาน โดยทำควบคู่กับแผนการผลิต และแผนการตลาด

3.7 เป้าหมายและแผนทางการเงิน

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแก้ว ตั้งเป้าหมายด้านยอดขาย 200,000 บาท/ปี เป็น
600,000 บาท ภายในระยะเวลา 5 ปี

1. สรุปข้อมูลทางการเงิน
 ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดผลิต

หน่วย : ใบ

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60	1020	1080	6	1080	-	1210	11	1440	16
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80	1330	1442	8	1562	8	1802	13	1922	6
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100	240	240	0	240	-	240	0	240	0
ตะกร้าไวน์	605	840	39	965	13	1200	20	1440	17
ตะกร้าหว้า	305	504	65	696	28	809	14	996	19
สามใบเถา	156	206	32	204	- 1	204	0	252	19
กระเป๋าสีเหลี่ยมลาย 2	302	360	19	396	9	396	0	504	21
รวม	3958	4672	18	5143	9	5861	12	6794	14

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดขาย

หน่วย : ใบ

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ขาย	ปริมาณขาย	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณ ขาย	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณขาย	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณขาย	อัตราส่วน เพิ่ม %
กระป๋องเครื่องกลมลายดอกหมาก ขนาด 60	1020	1080	6	1080	-	1210	11	1440	16
กระป๋องเครื่องกลมลายดอกหมาก ขนาด 80	1330	1442	8	1562	8	1802	13	1922	6
กระป๋องเครื่องกลมลายดอกหมาก ขนาด 100	240	240	0	240	-	240	0	240	0
ตะกร้าไวน์	605	840	39	965	13	1200	20	1440	17
ตะกร้าหวี	305	504	65	696	28	809	14	996	19
สามใบเถา	156	206	32	204	- 2	204	0	252	19
กระป๋องสี่เหลี่ยมลาย 2	302	360	19	396	9	396	0	504	21
รวม	3958	4672	18	5143	9	5861	12	6794	14

ตารางที่ 9 ต้นทุนสินค้าขาย

หน่วย : บาท

ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายการ					
สินค้าคงเหลือต้นปี	0	1,399.51	1,594.68	1,906.02	2,947.85
บวก : วัตถุดิบทางตรง	52,585.10	63,361.20	71,493.50	78,336.00	92,554.20
วัตถุดิบทางอ้อม	32,825.50	41,815.89	49,481.29	57,437.44	67,065.69
วัสดุสิ้นเปลือง	9,195.40	10,530.04	11,526.44	13,225.44	14,934.04
ค่าแรงงานทางตรง	144,450.00	160,800.00	171,920.00	194,950.00	219,460.00
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	4,790.00	5,165.00	5,540.00	5,915.00	6,290.00
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00	2,425.00
สินค้าที่มีเพื่อขาย	246,271.00	285,496.64	313,980.91	354,194.90	405,676.78
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	1,399.51	1,594.68	1,906.02	2,947.85	3,088.34
ต้นทุนสินค้าขาย	244,871.49	283,901.96	312,074.89	351,247.05	402,588.44

ตารางที่ 10 ประมาณการค่าใช้จ่าย

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายโรงงาน					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง (ต้นทุนการผลิต)	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	3,750	4,125	4,500	4,875	5,250
ค่าใช้จ่ายการขาย					
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	1,000	1,000	2,000	2,000	2,500
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการขาย)	7,500	8,250	9,000	9,750	10,500
ค่าบรรจุภัณฑ์	140	210	210	280	350
ค่าใช้จ่ายบริหาร					
เงินเดือนและค่าจ้าง	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการบริหาร)	3,750	4,125	4,500	4,875	5,250
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	30,180	31,750	34,250	35,820	37,890

ตารางที่ 11 การจ้างงาน

หน่วย : บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อ ใบ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60	40	40,800	43,200	43,200	48,400	57,600
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80	50	66,500	72,100	78,100	90,100	96,100
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100	60	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
ตะกร้าไวน์	20	12,100	16,800	19,300	24,000	28,800
ตะกร้าหวี	10	3,050	5,040	6,960	8,090	9,960
สามใบเถา	10	1,560	2,060	2,040	2,040	2,520
กระเป๋าสีเหลี่ยมลาย 2	20	6,040	7,200	7,920	7,920	10,080
รวม		144,450	160,800	171,920	194,950	219,460

ตารางที่ 12 ประมาณการงบต้นทุนโครงการ

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด			50,000.00	50,000.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง				-
				50,000.00
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			5,000.00	5,000.00
เครื่องจักร			10,000.00	10,000.00
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			2,500.00	2,500.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
				17,500.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
				-
			รวม	67,500.00

งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2544

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544

			อัตราร้อยละของ
		หน่วย : บาท	ยอดขาย
ยอดขายสุทธิ		205,650.00	100
<u>หัก</u> ต้นทุนขาย			
ค่ารับซื้อกระเป๋ามาจากสมาชิกกลุ่ม ฯ	192,000.00		
ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์	250.00	192,250.00	93.48
กำไรขั้นต้น		13,400.00	6.52
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการขาย			
บรรจุภัณฑ์		312.00	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า		250.00	0.27
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการบริหาร			
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร		13,000.00	6.32
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ		-162.00	-0.08
รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ			
<u>บวก</u> ดอกเบี้ยรับ		2,700.00	1.31
กำไรสุทธิ		2,538.00	1.23

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

ประมาณการงบดุล

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

ร้อยละ

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด

8,188.00

22.47

ลูกหนี้การค้า

7,000.00

19.21

ลูกหนี้เงินกู้ของกลุ่ม ฯ

15,000.00

41.17

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

30,188.00

82.85

อาคารและอุปกรณ์

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์

5,000.00

หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ห้องเก็บผลิตภัณฑ์

750.00

4,250.00

11.66

ตู้แสดงสินค้า

2,500.00

หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ตู้แสดงสินค้า

500.00

2,000.00

5.49

รวมสินทรัพย์ถาวร

6,250.00

17.15

รวมสินทรัพย์

36,438.00

100.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้

-

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว

-

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน - นางประภา เครืออินทร์

12,500.00

34.30

เงินอบต. แม่ใสให้เปล่า

15,000.00

41.17

เงินออมของกลุ่ม ฯ

5,200.00

14.27

กำไรสะสม

1,200.00

3.29

กำไรสุทธิ

2,538.00

6.97

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

36,438.00

100.00

ตารางที่ 13 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่ม ๕
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
ทุนหมุนเวียนสุทธิ	30,188 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	20 ครั้ง
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	18 วัน
3. รอบธุรกิจ	18 วัน
4. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	5.64 เท่า
5.. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	32.90 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
6. อัตราส่วนหนี้สิน	0.00
7.หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.00
8. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.00
9. Degree of Financial Leverage	1 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
10.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	1.23%
11. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	6.52%
อัตราส่วนแสดงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
12. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	6.97%
13. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	6.97%

ตารางที่ 14 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

(หน่วย : บาท)

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายได้					
ขาย	301,248.00	359,568.00	401,910.00	452,745.00	526,248.00
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	244,871.49	283,901.96	312,074.89	351,247.05	402,588.44
กำไรเบื้องต้น	56,376.51	75,666.04	89,835.11	101,497.95	123,659.56
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	8,639.92	9,459.88	11,209.88	12,029.84	13,349.80
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,750.00	17,125.00	17,500.00	17,875.00	18,250.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	575.00	575.00	575.00	575.00	575.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	30,411.59	48,506.16	60,550.23	71,018.11	91,484.76
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	30,411.59	48,506.16	60,550.23	71,018.11	91,484.76
หัก ภาษี (อัตรา %)					

ตารางที่ 14 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	30,411.59	48,506.16	60,550.23	71,018.11	91,484.76
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	30,411.59	48,506.16	60,550.23	71,018.11	91,484.76
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	30,411.59	48,506.16	60,550.23	71,018.11	91,484.76
กำไร (ขาดทุน) สะสม	30,411.59	78,917.75	139,467.98	210,486.09	301,970.85

ตารางที่ 15 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		301,248.00	359,568.00	401,910.00	452,745.00	526,248.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	301,248.00	359,568.00	401,910.00	452,745.00	526,248.00

ตารางที่ 15 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		56,967.19	64,259.21	72,171.19	78,906.21	93,739.05
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		35,560.96	42,565.09	50,120.07	58,100.45	67,868.04
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		9,961.68	10,641.26	11,609.47	13,367.02	15,076.42
ค่าแรงงานทางตรง		144,450.00	160,800.00	171,920.00	194,950.00	219,460.00
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		4,790.00	5,165.00	5,540.00	5,915.00	6,290.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		8,639.92	9,459.88	11,209.88	12,029.84	13,349.80
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		16,750.00	17,125.00	17,500.00	17,875.00	18,250.00
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	17,500.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	17,500.00	277,119.75	310,015.44	340,070.62	381,143.52	434,033.32
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกดยกมา		10,000.00	34,128.25	83,680.81	145,520.19	217,121.67

ตารางที่ 15 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รวมเงิน	- 17,500.00	24,128.25	49,552.56	61,839.38	71,601.48	92,214.68
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	27,500.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว		-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	10,000.00	34,128.25	83,680.81	145,520.19	217,121.67	309,336.35

ตารางที่ 16 ประมาณการงบดุล

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	10,000.00	34,128.25	83,680.81	145,520.19	217,121.67	309,336.35
ลูกหนี้		-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		1,399.51	1,594.68	1,906.02	2,947.85	3,088.34
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		4,382.09	5,280.10	5,957.79	6,528.00	7,712.85
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		2,735.46	3,484.66	4,123.44	4,786.45	5,588.81
วัสดุคงคลัง		766.28	877.50	960.54	1,102.12	1,244.50
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	10,000.00	43,411.59	94,917.75	158,467.98	232,486.09	326,970.85
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
เครื่องจักร	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม		3,000.00	6,000.00	9,000.00	12,000.00	15,000.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	17,500.00	14,500.00	11,500.00	8,500.00	5,500.00	2,500.00

ตารางที่ 16 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รวมสินทรัพย์	27,500.00	57,911.59	106,417.75	166,967.98	237,986.09	329,470.85
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาว						
รวมหนี้สินระยะยาว						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00	27,500.00
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		30,411.59	78,917.75	139,467.98	210,486.09	301,970.85
รวมส่วนของเจ้าของ	27,500.00	57,911.59	106,417.75	166,967.98	237,986.09	329,470.85
	27,500.00	57,911.59	106,417.75	166,967.98	237,986.09	329,470.85

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ตารางที่ 17 ประมาณการจุดคุ้มทุนกำไร

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
มูลค่าขาย	301,248.00	359,568.00	401,910.00	452,745.00	526,248.00
ต้นทุนคงที่	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ต้นทุนผันแปร	277,119.75	310,015.44	340,070.62	381,143.52	434,033.32
จุดคุ้มทุนกำไร	37,455.85	21,768.88	19,497.77	18,969.37	17,120.31

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ตารางที่ 18 การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน</u> 1. ผลผลิตทันทีที่รับซื้อจากสมาชิกเกิด ปัญหาด้านเชื้อรา	1. ตั้งเงื่อนไขการรับซื้อให้กับสมาชิก โดยตากให้แห้ง และใส่ถุง จัดเก็บไว้ กลุ่มจัดสรรงบประมาณค่าบรรจุภัณฑ์ (ถุงดำ) ประมาณ 1,500 บาทต่อปี
2. การขาดวัตถุดิบในช่วงที่มีคำสั่งซื้อ มากและช่วงเทศกาล	2. มีการจัดสรรงบประมาณสำรองซื้อวัตถุดิบในช่วงดังกล่าว ประมาณ 1,500 บาทต่อปี
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก</u> 1. พ่อค้าไม่มารับผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อ	1. กำหนดให้มีการวางมัดจำจากลูกค้ารายใหม่ ร้อยละ 50 ของ คำสั่งซื้อ และลูกค้าประจำ ร้อยละ 30 ของคำสั่งซื้อ
2. ยอดขายไม่ตรงตามเป้า เนื่องจากคู่แข่ง มีการนำเงินทุนเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์จาก สมาชิกและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์	2. ขยายเครือข่ายจากเดิม ติดต่อกับพ่อค้าคนกลาง โดยให้หน่วยงาน ช่วยหาตลาด และออกร้านเพิ่มขึ้น

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ตารางที่ 19 สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

กลยุทธ์และ แผน	มาตรการ/ วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผนการ ตลาด <u>1.ส่งเสริม การขาย</u>	1. จัดทำแค็ต ตาล็อก 2. นามบัตร 3. แผ่นพับ/ ใบปลิว 4. ตราสินค้า	9000	6,000	6,000	6,000	6,000
	5. ออกร้าน แสดงสินค้า	5000	5000	5000	5000	5000
<u>2. ผลิตภัณฑ์</u>	พัฒนา คุณภาพและ รูปแบบ	5000	5000	5000	5000	5000
แผนการ ผลิต	1. ฝึกอบรม	7000	7000	7000	7000	7000
	2. ศึกษา งาน	3000	3000	3000	3000	3000
	3.สำรวจซื้อ วัตถุดิบ	1500	2000	3000	4000	5000
	4. ซื้อเครื่อง ตัดผักตบ	6,000	-	-	-	-
	5.ติดต่อ ประสานงาน	1,000	1000	1000	1000	1000
แผนการจัด องค์กร	1.อบรม คณะกรรมการ ฝ่ายตลาด	3000	3000	3000	3000	3000
	2. ศึกษา ดูงาน	5000	5000	5000	5000	5000
แผนการเงิน	-	-	-	-	-	-
แผนจัดการ ความเสี่ยง	1.ซื้อบรรจุ ภัณฑ์	1500	1500	1500	1500	1500
	2.สำรวจซื้อ วัตถุดิบ	1500	1500	1500	1500	1500
	3.ประสานงาน กับเครือข่าย	500	500	500	500	500
รวม						

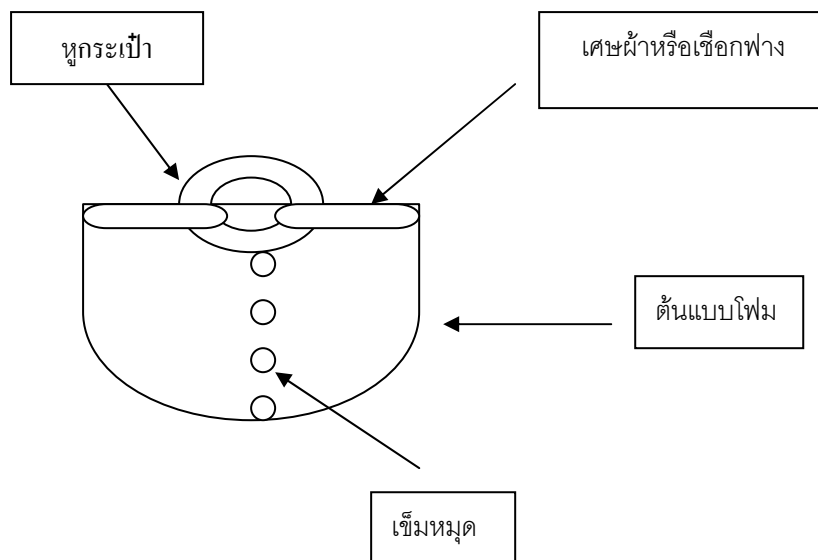
6. ภาคผนวก

กระบวนการผลิต

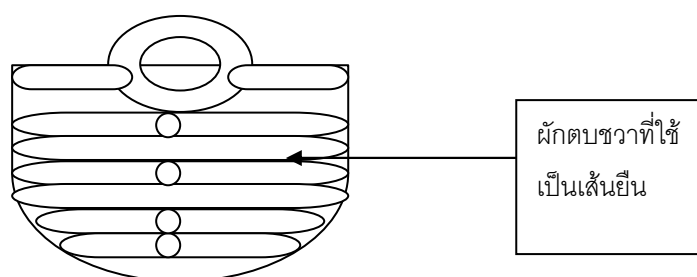
การผลิตกระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากของกลุ่ม ฯ แบ่งขั้นตอนการผลิตออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบและขั้นตอนการจักสานกระเป๋าครี ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เริ่มจากนำผักตบชวาสดมาตากแดด ประมาณ 5-6 วัน จนผักตบชวาแห้ง หลังจากนั้นนำผักตบชวาที่ตากแห้งแล้วมาพรมน้ำจนเปียกเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งเกินไป แล้วนำไปวางบนตะแกรงสานไม้ไผ่ของเตาอบ ซึ่งในขั้นตอนการอบผักตบชวาเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะจะช่วยเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปีและจะทำให้ผักตบชวาชาวใส เมื่อนำไปจักสานจะได้กระเป๋าครีที่มีลักษณะเส้นของผักตบชวาสวยเป็นที่ต้องการของตลาด ในการอบผักตบชวาแต่ละครั้ง จะมีการใส่กำมะถัน ในอัตราส่วน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน ซึ่งกำมะถันจะทำให้ผักตบชวาชาวใสแห้งและช่วยป้องกันเชื้อราในเบื้องต้น สามารถเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี โดยการใส่กำมะถันที่ใช้ในการอบจะใส่ในถ้วยกำมะถันกับถ่านที่ติดไฟแล้วประมาณ 3-4 ก้อนเล็ก ๆ นำไปใส่ข้างใต้ของเตาอบที่มีการเจาะเป็นสี่เหลี่ยมขนาด 6x6 นิ้ว เป็นลักษณะบานพับ หลังจากนั้นจะใช้ผ้าคลุมเตาอบข้างบน การอบผักตบชวาส่วนใหญ่ สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะอบผักตบชวาในช่วงเย็นจนถึงเช้า แล้วนำผักตบที่อบแล้วมาตากแดดอีกประมาณ 1-2 วัน หลังจากนั้นก็จะเก็บผักตบชวาใส่ไว้ในถุง ประมาณ 500 ก้านต่อถุง 1 ใบ แล้วมัดปากถุงให้สนิท สามารถเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสานได้นานถึง 1 ปี

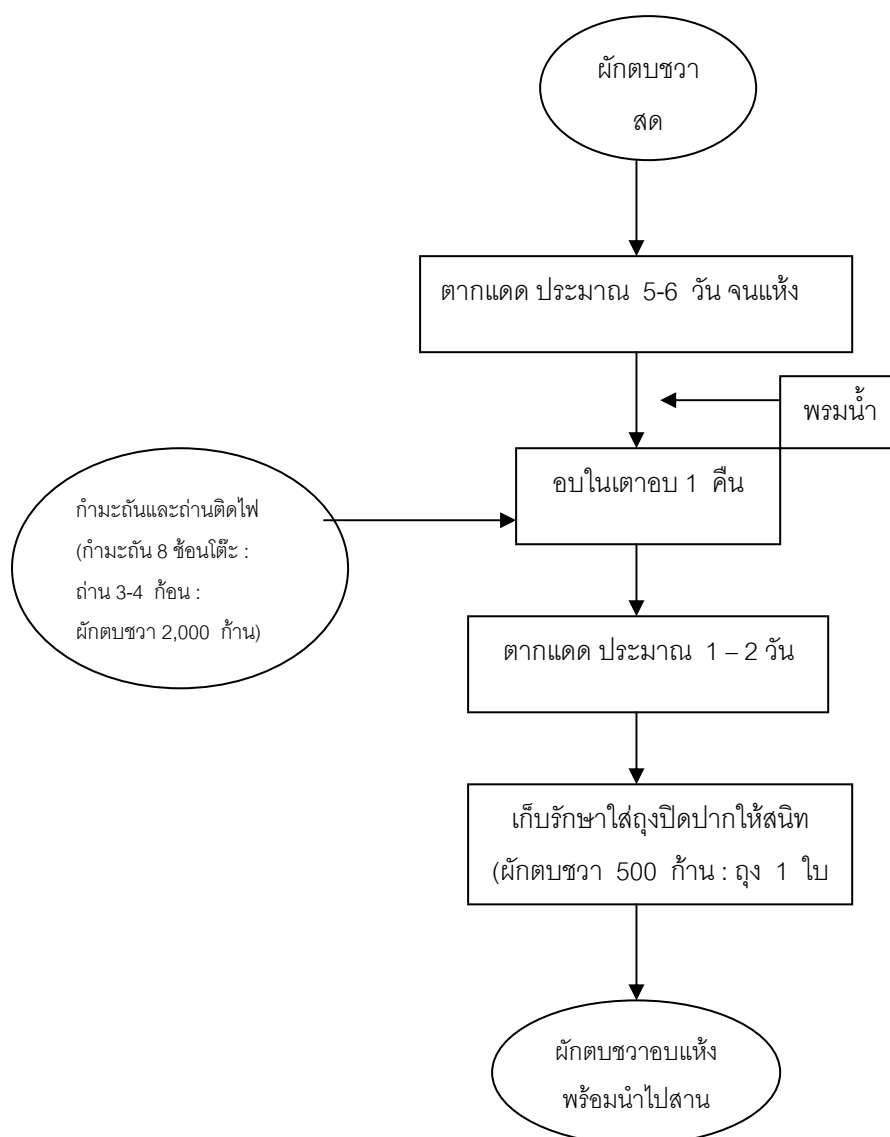
ขั้นตอนการจักสานกระเป๋าครีผักตบชวา เริ่มจากการนำต้นแบบโฟมและหุกระเป๋าครีที่พันด้วยเปียผักตบชวาแล้วมายุัดติดกัน โดยส่วนใหญ่จะใช้เศษผ้าหรือเชือกฟางมัดหุกระเป๋าครีทั้ง 2 หุไว้บนต้นแบบโฟมด้านบน ดังแผนภาพที่ 1 จากนั้นนำผักตบชวาอบแห้งมาตั้งเป็นเส้นยืนตามแนวขวางกับต้นแบบโฟม ซึ่งใช้เข็มหมุดปักเส้นยืนไว้กับต้นแบบโฟม ช่วงกึ่งกลางของกระเป๋าครี ดังแผนภาพที่ 2 โดยส่วนใหญ่จำนวนเส้นยืนจะขึ้นอยู่กับขนาดของกระเป๋าครีและผักตบชวาอบแห้งที่มีราคาขึ้น สมาชิกกลุ่ม ฯ จะนำมาเป็นเส้นยืน ก่อนที่จะสานผักตบชวา จะนำผักตบชวาอบแห้งมาพรมน้ำหรือแช่น้ำ แล้วนำมาตัดด้วยกรรไกร โดยผักตบชวา 1 เส้น จะได้เส้นผักตบชวาที่ใช้สานประมาณ 3 เส้น ส่วนตรงกลางของผักตบชวาอบแห้งจะไม่ใช้ แต่จะใช้บริเวณผิวของผักตบชวา หลังจากนั้นก็เริ่มสานโดยนำเส้นผักตบชวาที่ตัดแล้ว 6 เส้นมาจักสานลายดอกหมากแล้วนำไปผูกกับหุของกระเป๋าครี ซึ่งเรียกขั้นตอนนี้ว่า การขึ้นห่วง ระหว่างการสานต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปจนได้กระเป๋าครี ก็จะมีการเก็บปากกระเป๋าครี สมาชิกกลุ่ม ฯ เรียกว่า การชุกปากกระเป๋าครี โดยตัดปลายผักตบชวาอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย ซึ่งขั้นตอนสาน แสดงได้ดังภาพที่ 3 - 6



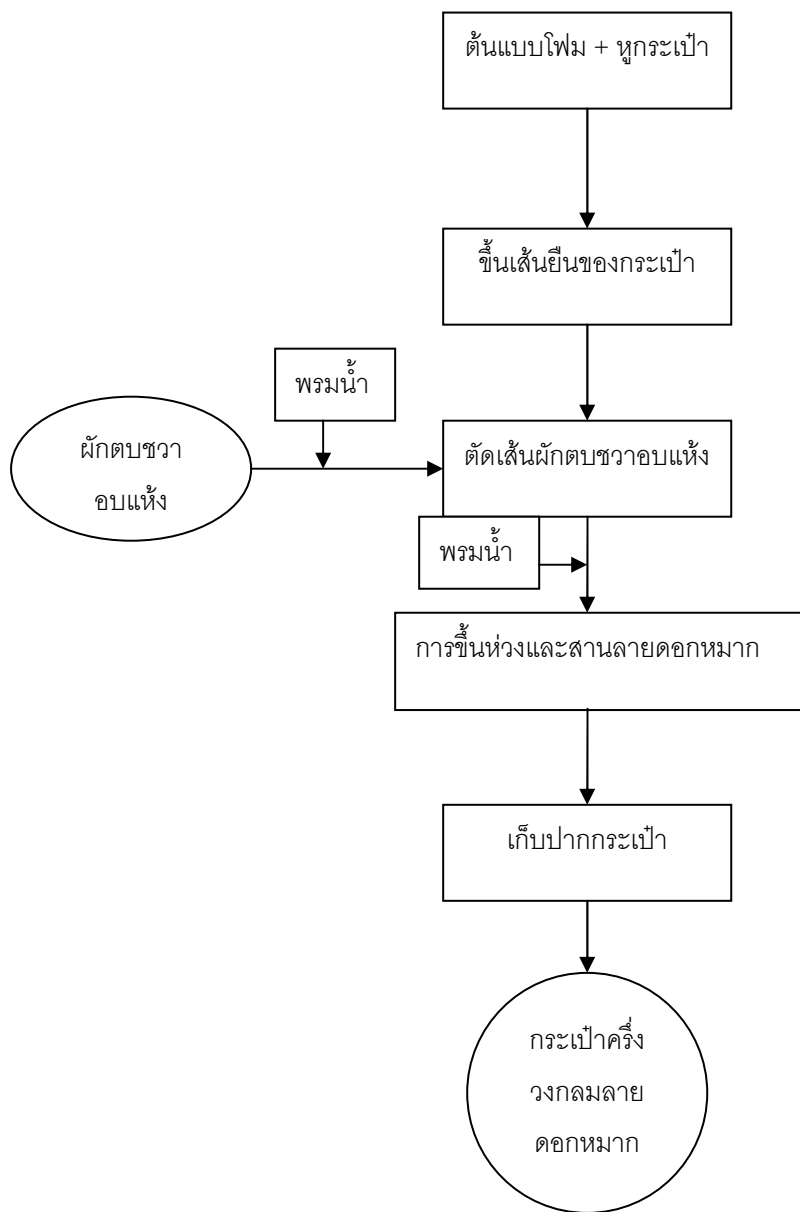
แผนภาพที่ 3 การขึ้นรูปดันแบบกับหูกระป๋อง



แผนภาพที่ 4 การขึ้นเส้นย่นของกระป๋อง



แผนภาพที่ 5 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ



ภาพที่ 6 แสดงขั้นตอนการสานกระเป๋

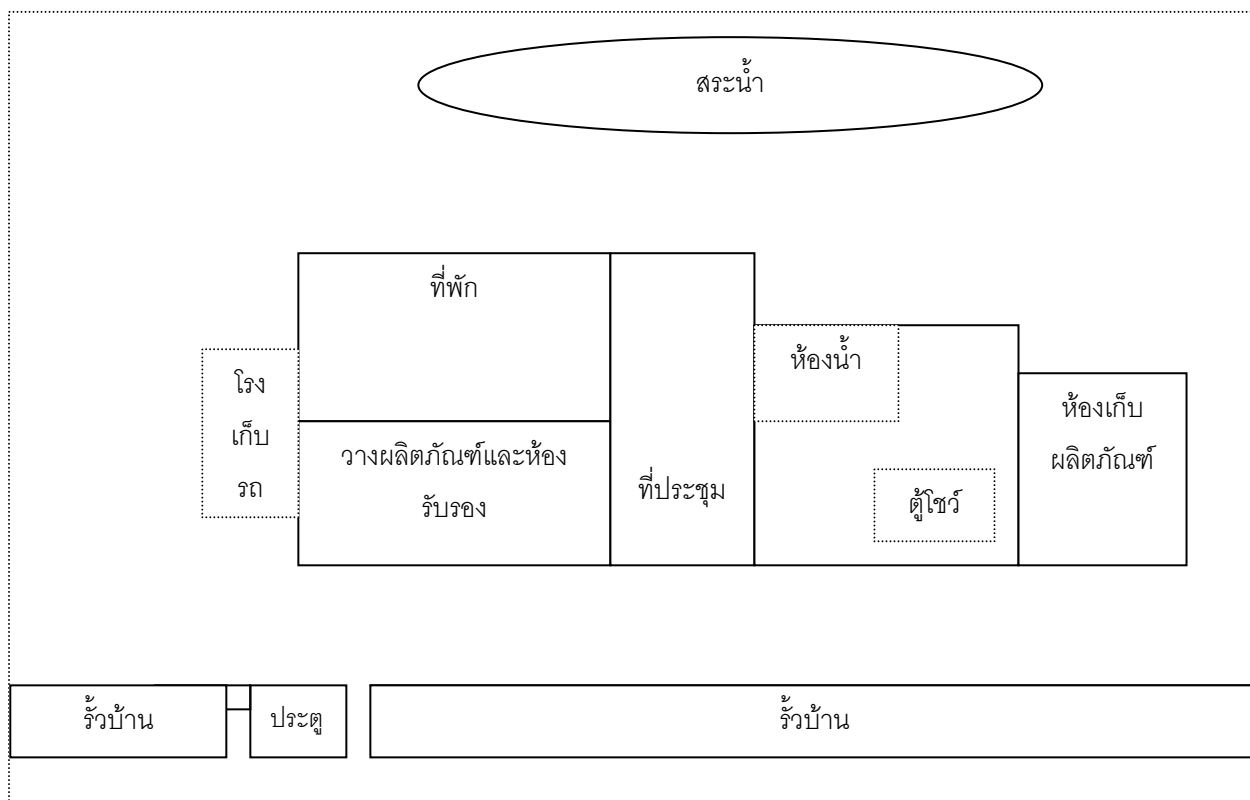
สภาพและผังสถานที่ผลิต

การผลิตของกลุ่ม ฯ จะเป็นการกระจายผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกของกลุ่มนำไปผลิต ดังนั้นสถานที่ผลิตของกลุ่มจึงกระจายไปยังบ้านสมาชิก ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้บริเวณลานหน้าบ้านหรือบริเวณใต้ถุนบ้าน ในการทำงาน การเก็บผักตบชวาอบแห้งจะเก็บใส่ถุงและเก็บไว้ในบ้าน ส่วนเตาอบจะเก็บไว้ในที่ร่มไม่ให้โดนฝนและตากแดด

สำหรับสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว ตั้งอยู่หน้าวัดบ่อแก้ว ติดกับถนน ซึ่งเป็นบริเวณบ้านของนางประภา เครืออินทร์ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาดของกลุ่ม ฯ มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 1 ไร่ บริเวณสถานที่จำหน่ายเป็นอาคารชั้นเดียว 2 หลัง โดยดัดแปลงจากที่พักอาศัยของคุณประภาให้เป็นสถานที่จำหน่าย อาคารหลังแรกสร้างเมื่อ ปี 2540 ขนาดพื้นที่ประมาณ 150 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ประมาณ 40,000 บาท

อาคารหลังที่สอง สร้างเมื่อ ปี 2542 ขนาดพื้นที่ 200 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 50,000 บาท โดยแบ่งพื้นที่ออกเป็น 3 ส่วน เพื่อใช้เป็นที่พักส่วนตัว เก็บผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวาที่รับซื้อจากสมาชิกและสถานที่ประชุมของกลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว นอกจากนี้ได้ต่อเติมห้องเก็บผลิตภัณฑ์จากอาคารหลังแรกขนาด 10 x 20 เมตร ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 5,000 บาท รายละเอียดแผนผังสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มดังแผนภาพข้างล่าง

ในอนาคต กลุ่ม ฯ จะมีการทำป้ายกลุ่มและจัดซื้อชั้นวางสินค้า งบประมาณ 8,000 บาท



แผนภาพที่ 7 สภาพและผังสถานที่ผลิต