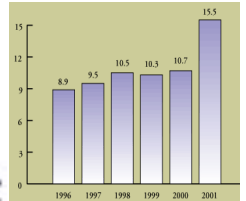
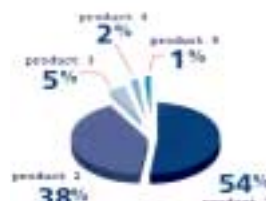
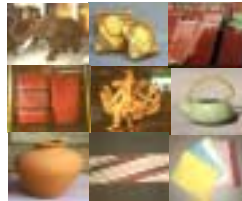
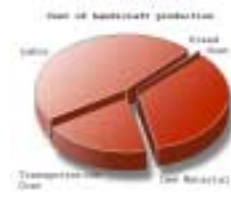


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรังป็น

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

ผศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์⁽¹⁾

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

มงคล แก้วนา⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

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

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	4
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	6
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	41
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	42
6. ภาคผนวก	43

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น

บทสรุปผู้บริหาร

- แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น ก่อตั้งขึ้นเมื่อ ปี พ.ศ. 2522 จากการรวมกลุ่มชาวบ้านทอผ้าโดยใช้เวลาว่างจากงานในภาคเกษตรกรรม ออกจำหน่ายในงานเทศกาล และมีการเติบโตเรื่อยมาจนในปัจจุบัน กลุ่มฯ ผลิตผ้าฝ้ายทอมือเพื่อการจำหน่ายอย่างจริงจัง โดยปรับเปลี่ยนวัตถุดิบและกระบวนการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะปัจจุบัน แต่ยังคงยึดสืสันและลวดลายเดิมที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ ด้วยทักษะฝีมือในการทอผ้าและประสบการณ์อันยาวนาน ทำให้สามารถผลิตสินค้าจากภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ถูกค่าให้การยอมรับในคุณภาพและความสวยงาม

- โอกาสของธุรกิจ

การส่งเสริมของภาครัฐและการรณรงค์ของสื่อต่างๆ ส่งผลให้กระแสมานิยมในการใช้สินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านภายในประเทศ อันรวมถึงผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และจากการที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ อ.จอมทอง ซึ่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักเกี่ยวกับผ้าฝ้ายทอมือ จึงมีส่วนช่วยสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจผ้าฝ้ายทอมือ โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของลูกค้าที่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือ

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มฯ มีลูกค้ารายใหญ่ที่ได้ติดต่อซื้อขายสินค้ากันมา 4 ราย โดยทั่วไปเป็นพ่อค้าคนกลาง ซึ่งสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีเป้าหมายหาลูกค้าใหม่ เพื่อรองรับการขยายปริมาณผลิิตของกลุ่มฯ ในอนาคต โดยเป็นลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางเช่นเดียวกัน ดังนั้นปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ จึงขึ้นอยู่กับลูกค้าของพ่อค้าเหล่านี้อีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีลูกค้าอีกส่วนหนึ่ง ที่ซื้อสินค้าของกลุ่มฯ จากการออกร้านแสดงสินค้า ซึ่งโดยทั่วไปแล้วเป็นผู้บริโภคสินค้าโดยตรงอีกทางหนึ่งด้วย

- ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คงสืสันและลวดลายที่สั่งสมมาแต่เดิมเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านโดยแท้เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นสินค้าคุณภาพที่ผ่านการควบคุมดูแลและตรวจสอบมาเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ผ่านการแปรรูปแล้วให้เลือกซื้ออีกด้วย

- ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

ผลประกอบการของกลุ่มฯ ใน ปี พ.ศ. 2544 แสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุนของกลุ่มฯ ที่สามารถให้ผลตอบแทนได้เป็นอย่างดี มีรายละเอียดดังนี้

ยอดขาย	2,893,760 บาท
กำไรขั้นต้น	948,489 บาท
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	32.78 %
กำไรก่อนภาษี	885,939 บาท
อัตรากำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย	30.62 %

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

ชาวบ้านวังปิ่น ตำบลสบเตี๊ยะ ได้สั่งสมความรู้เรื่องการทอผ้าถ่ายทอดจากบรรพบุรุษสืบทอดต่อกันมา แม้จะเป็นเพียงการทอผ้าเพื่อใช้สอยในครอบครัว เช่น เครื่องนุ่งห่ม แต่ด้วยประสบการณ์และความคุ้นเคย ทำให้เกษตรกรอำเภอจอมทองได้เล็งเห็นความสำคัญ จึงสนับสนุน จนเกิดการจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้น ในปี พ.ศ. 2522 มีสมาชิกเมื่อแรกก่อตั้ง จำนวน 25 คน เริ่มจากการทอผ้าว่างจากงานภาคการเกษตรของสมาชิก เก็บสะสมไว้ ออกร้าน ขายในงานเทศกาลต่างๆ ตามคำแนะนำและความช่วยเหลือของเกษตรกรอำเภอ ทั้งผ้าถุง ผ้าขาวม้า จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2535 ซึ่งถือว่าเป็นจุดเปลี่ยนของกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มฯ มีความขัดแย้งกัน จนชั้นแยกกลุ่ม คืนหุ้นแก่สมาชิกทั้งหมด แต่ขณะนั้นชื่อเสียงของกลุ่มฯ เริ่มเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป นางจันทร์ บุญมาปะ จึงเป็นแกนนำรวมกลุ่มขึ้นมาใหม่อีกครั้ง กลุ่มฯ มีการเติบโตเรื่อยมา มีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และมีผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบมากขึ้น สมาชิกของกลุ่มฯ จำนวน 3 คน เปลี่ยนจากการทอผ้าว่างงานจากภาคเกษตรมาทอผ้าเป็นหลัก ถึงแม้ว่าสมาชิกจะมีการผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนเข้าออก แต่กลุ่มฯ ก็ยังสามารถพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในปี พ.ศ. 2542 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเลือกจากเกษตรกรอำเภอให้เป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนชิมชวนใช้ ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 25 คน แรงงานนอกกลุ่ม 36 คน ภายใต้การบริหารงานของนางจันทร์ บุญมาปะ ซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

- รายละเอียดสินค้า

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่นเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือในรูปแบบต่างๆ ตั้งแต่ผ้าม้วน ผ้าผืน ไปจนกระทั่งสินค้าแปรรูปจากผ้าฝ้ายทอมือ อาทิเช่น เสื้อผ้า กระเป๋า หมวก เป็นต้น (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	รายละเอียด
ผ้าม้วน	1. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 53 เมตร ชนิดที่ 1 (ผ้าหนา) 2. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 53 เมตร ชนิดที่ 2 (ผ้าหนาปานกลาง) 3. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 53 เมตร ชนิดที่ 3 (ผ้าบาง) 4. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 53 เมตร ชนิดที่ 4 (ผ้าดิบ ไม่ย้อมสี) 5. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 70 เมตร ผ้าหนา 6. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 70 เมตร ผ้าหนาปานกลาง 7. ผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว ความยาว 70 เมตร ผ้าหนาปานกลาง
ผ้าผืน	1. ผ้าพันคอ หน้ากว้าง 55 ซม. ยาว 2 เมตร 2. ผ้าถุงฝ้าย หน้ากว้าง 38 นิ้ว ความยาว 1.8 เมตร ผ้าหนา 3. ผ้าถุงฝ้าย หน้ากว้าง 38 นิ้ว ความยาว 1.8 เมตร ผ้าหนาปานกลาง 4. ผ้าถุงฝ้าย หน้ากว้าง 38 นิ้ว ความยาว 1.8 เมตร ผ้าบาง 5. ผ้าถุงไหมประดิษฐ์ หน้ากว้าง 38 นิ้ว ยาว 180 ซม.

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	รายละเอียด
ผ้าสำเร็จรูป	1. เสื้อขี้ง 2. เสื้อคลุม ผ้าหนา 3. เสื้อคลุม ผ้าหนาปานกลาง 4. เสื้อคลุม ผ้าบาง 5. เสื้อสีดำคอกลม ผ้าหนา 6. เสื้อสีดำคอกลม ผ้าหนาปานกลาง 7. เสื้อสีดำคอกลม ผ้าบาง 8. กางเกงขาก๊วย ผ้าหนา 9. กางเกงขาก๊วย ผ้าหนาปานกลาง 10. กางเกงขาก๊วย ผ้าบาง 11. กระเป๋าทรงสี่เหลี่ยม แบบที่ 1 12. กระเป๋าทรงสี่เหลี่ยม แบบที่ 2 13. กระเป๋าทรงกลม 14. หมวก ผ้าหนา 15. หมวก ผ้าหนาปานกลาง 16. หมวก ผ้าบาง 17. กระโปรง

- ประวัติและ จุดแข็งของสินค้า

สืบเนื่องมาจากชาวบ้านในหมู่บ้านเดิมมีทักษะความชำนาญในการผลิตผ้าฝ้ายทอมืออยู่แล้ว จากการสืบทอดจากบรรพบุรุษจากคนหนึ่งสู่อีกคนหนึ่ง จึงได้เกิดการรวมตัวของชาวบ้านเพื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือเพื่อการจำหน่ายในนามของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น

กลุ่มทำการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือจะใช้โหนดสีเลียนแบบสีธรรมชาติ โดยเน้นสีดำ น้ำตาล และพาสเทล มีลวดลายที่หลากหลาย สวยงามส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าโดยทั่วไป

2. การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจ

2.1 จุดแข็ง

2.1.1 การจัดการองค์กร

- ผู้นำกลุ่ม มีความเข้มแข็ง มีความสามารถในการบริหารองค์กร
- สมาชิกมีทักษะฝีมือ ประสิทธิภาพและความชำนาญ
- ลักษณะการทำงานของกลุ่มฯ เป็นแบบพี่น้อง ทำให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ

2.1.2 การผลิต

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถให้ผลตอบแทน(กำไร) ทุกชนิด

- การสูญเสียจากกระบวนการผลิตน้อยมาก

2.1.3 การตลาด

- มีตลาดรองรับสินค้าแน่นอนอยู่แล้ว ส่งผลดีต่อระบบการผลิต การจ้างงาน และการเงิน

2.1.4 การเงิน

- มีความมั่นคงทางการเงินค่อนข้างสูง ไม่มีภาระหนี้สิน

2.2 จุดอ่อน

2.2.1 การจัดการองค์กร

- สมาชิกขาดการประยุกต์ใช้ความรู้ใหม่ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพ

- โครงสร้างองค์กรไม่ปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับหน้าที่

2.2.2 การผลิต

- การจัดการของเสียจากกระบวนการผลิตยังไม่มีประสิทธิภาพ

2.2.3 การตลาด

- ผู้รับผิดชอบงานด้านการตลาด มีภาระรับผิดชอบมาก

2.2.4 การเงิน

- ขาดความรู้ความเข้าใจ และไม่ให้ความสำคัญกับระบบบัญชี

2.3 โอกาส

- สมาชิกอยู่ในเขตหมู่บ้านเดียวกัน ทำให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปได้โดยสะดวก

- มีหน่วยงานให้การสนับสนุนช่วยเหลือ ทั้งด้านเทคนิคการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และ

การเงิน

- กลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีชื่อเสียงด้านการทอผ้าอยู่แล้ว

- ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดีต่อการใช้ผ้าฝ้ายทอมือ ซึ่งส่วนหนึ่งมีผลมาจากการรณรงค์ของภาครัฐให้นิยมไทยใช้ของไทย และอีกส่วนหนึ่งมาจากผ้าฝ้ายเป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบัน

2.4 ข้อจำกัด

- ลักษณะตลาดผ้าฝ้ายทอมือเป็นตลาดผู้ขายมากกว่า กลุ่มฯ แทบจะไม่มีอำนาจต่อรองราคา

3. วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และแผนทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

เป็นกลุ่มผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า จำหน่ายในราคายุติธรรม และมีการพัฒนาฝีมืออย่างต่อเนื่อง ภายในระยะเวลา 3 ปี

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายทางการตลาดของกลุ่มฯ คือ การเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทุกชนิด ผลิตภัณฑ์ให้มากกว่าปัจจุบันอีกร้อยละ 10 ภายในระยะเวลา 2 ปี

ภาพรวมของตลาด

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ลูกค้าเก่า

ลูกค้าเก่าของกลุ่มฯ ที่มีศักยภาพ ได้แก่

1. เมฆินทร์ เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของมูลค่าขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ

2. จินเฮงฮวด เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ

3. ภัทรการคำ เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 ของมูลค่าขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ

4. ป้าปรีดา เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของมูลค่าขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ

นอกจากนี้ยังมีลูกค้ารายอื่นๆ ที่เป็นพ่อค้าคนกลางรับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ รวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ

ใน ปี พ.ศ. 2550 สัดส่วนการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ ของลูกค้าแต่ละรายคาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ คือ เมฆินทร์และจินเฮงฮวดอาจจะมีการเพิ่มหรือลดสัดส่วนการรับซื้อ แต่สัดส่วนรวมของทั้งสองรายจะเท่าเดิม กล่าวคือหากเมฆินทร์มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจินเฮงฮวดจะมีสัดส่วนลดลง ทั้งนี้เนื่องมาจากลูกค้าทั้งสองรายเป็นผู้ขายผ้าให้กับกลุ่มฯ ดังนั้นหากกลุ่มฯ ซื้อผ้าจากแหล่งใดมากสัดส่วนของลูกค้ารายนั้นจะเพิ่มขึ้น ส่วนภัทรการคำคาดว่าสัดส่วนจะลดลงจากเดิมร้อยละ 10 เหลือเพียงร้อยละ 5 ทางด้านป้าปรีดาและลูกค้ารายอื่นๆ คาดว่ายังคงมีสัดส่วนการรับซื้อเท่าเดิม คือ ร้อยละ 20 และร้อยละ 10 ตามลำดับ

- ลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ มีลูกค้ารายใหม่ 2 ราย ได้แก่ พ่อค้าในย่านไนท์บาซาร์ และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ลูกค้าใหม่ของกลุ่มฯ เมื่อเทียบกับสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ แล้วมีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น โดยพ่อค้าในย่านไนท์บาซาร์คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 7 และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3 และคาดว่าใน ปี พ.ศ. 2550 จะมีสัดส่วนรวมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 15 จากการที่พ่อค้าใน
ย่านไนท์บาซาร์มีสัดส่วนเพิ่มคิดเป็นร้อยละ 10 ส่วนศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 มีสัดส่วนเพิ่มเป็นร้อยละ
5

2) ส่วนแบ่งการตลาด

- ส่วนแบ่งการตลาดปัจจุบัน

ปัจจุบันกลุ่มฯ มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านประมาณร้อยละ 70 ของทั้ง
ตลาด และมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับตำบล ระดับอำเภอ และระดับจังหวัด ร้อยละ 40 ร้อยละ 20 และร้อย
ละ 10 ของทั้งตลาด ตามลำดับ ทั้งนี้กลุ่มฯ ไม่มีส่วนแบ่งการตลาดในต่างประเทศเลยทั้งนี้เพราะเป็นการขาย
ให้แก่ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลาง

- ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ในอนาคต 5 ปี ข้างหน้า กลุ่มฯ คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดในทุกระดับจะยังมี
สัดส่วนคงเดิม

ตารางที่ 2 เป้าหมายและแผนการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่ง ทาง การตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ผลิตภัณฑ์ทุกชนิด เพิ่ม 10 %	ลูกค้าเก่า 85 % ส่ง 80 % ปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 15 % ส่ง 100 %	คงที่	พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มี ความหลากหลายใน รูปแบบที่ตลาดต้องการ แต่ยังคงเอกลักษณ์ของ กลุ่มฯ และมีคุณภาพ สม่ำเสมอ	ตั้งราคาจากต้นทุนการ ผลิต	เพิ่มช่องทางการจัด จำหน่ายของกลุ่มฯ	จัดการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าและ ประชาสัมพันธ์ไปด้วยใน ขณะเดียวกัน
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผลิตภัณฑ์ทุกชนิด เพิ่ม 10 %	ลูกค้าเก่า 85 % ส่ง 80 % ปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 15 % ส่ง 100 %	คงที่	พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มี ความหลากหลายใน รูปแบบที่ตลาดต้องการ แต่ยังคงเอกลักษณ์ของ กลุ่มฯ และมีคุณภาพ สม่ำเสมอ	ตั้งราคาจากต้นทุนการ ผลิต	เพิ่มช่องทางการจัด จำหน่ายของกลุ่มฯ	จัดการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าและ ประชาสัมพันธ์ไปด้วยใน ขณะเดียวกัน

ตารางที่ 2 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่ง ทาง การตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี) ผลิตภัณฑ์ทุกชนิด เพิ่ม 5 %	ลูกค้าเก่า 90 % ส่ง 80 % ปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 10 % ส่ง 100 %	คงที่	- มีการตรวจสอบ คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ สมาชิกผลิตก่อนการส่ง มอบให้กับลูกค้า - พัฒนารูปแบบของ สินค้าให้ทันสมัยและมี ความแปลกใหม่ในตัว สินค้าอยู่เสมอโดย พิจารณาจากแนวโน้ม ตลาด - ออกแบบบรรจุภัณฑ์ และตราสินค้าที่สื่อให้ ลูกค้าเห็นถึงเอกลักษณ์ ของกลุ่ม	- ตั้งราคาจากต้นทุนการ ผลิต และพิจารณาความ ยากง่ายในการผลิต ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย	- เพิ่มแหล่งจำหน่าย สินค้าของกลุ่มฯ ให้มาก ขึ้น โดยเพิ่มพ่อค้าคน กลางที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ ฝากขายสินค้า กับหน่วยงานราชการ เช่น เกษตรอำเภอ สำนักงานพัฒนาชุมชน และร้านค้าทั่วไป เช่น ร้านจอมทองผ้าฝ้าย การ ออกร้านในงานแสดง สินค้า รวมไปถึงการเปิด ร้านค้าของกลุ่มฯ เอง	- เน้นการโฆษณาด้วย การบอกต่อ โดยให้ลูกค้า เป็นตัวกลางในการ ประชาสัมพันธ์ - บริการส่งสินค้าให้กับ ลูกค้าถึงที่โดยไม่คิด ค่าใช้จ่าย - ให้เครดิตกับลูกค้า ประจำ ระยะเวลา 1 – 3 เดือน - รับคืนหรือเปลี่ยนสินค้า กรณีขายไม่ได้

หมายเหตุ : ยอดขายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น/ลดลงเมื่อเทียบกับปีฐาน

3.2.3 เป้าหมายและแผนการผลิต

ผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ทันตามความต้องการของลูกค้า และผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 จากยอดผลิตเดิม ภายในระยะเวลา 2 ปี

ภาพรวมของแผนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ จะขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ เป็นผู้วางแผนและควบคุมการผลิตเกือบทุกขั้นตอน โดยเริ่มตั้งแต่ กำหนดปริมาณการผลิต เลือกวัตถุดิบที่นำมาใช้ ประเมินระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตจะมีทั้งการผลิตเพื่อรอขาย และผลิตตามคำสั่งซื้อ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำ

ข้อได้เปรียบของการผลิต

สมาชิกของกลุ่มฯ ได้รับการถ่ายทอดทักษะฝีมือการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือจากประสบการณ์ของบรรพบุรุษที่ได้สั่งสมมาตั้งแต่ในอดีต อันเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านโดยแท้ แม้ว่าในปัจจุบันรูปแบบการผลิตจะต้องปรับเปลี่ยนไปเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพปัจจุบัน แต่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังคงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ที่สืบต่อกันมา

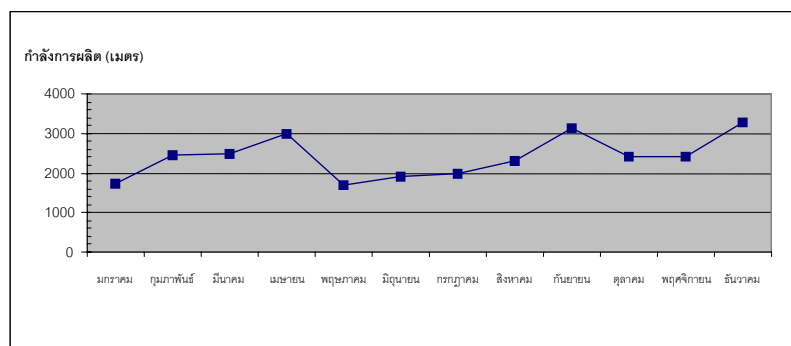
ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต ได้แก่

1. ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสม่ำเสมอ
2. ส่งมอบสินค้าตรงเวลา

การวางแผนการผลิต

เนื่องจากกลุ่มฯ ดำเนินกิจการมาเป็นเวลานานพอสมควร จึงสามารถที่จะพยากรณ์ยอดขายผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละเดือนได้ จากแผนภาพจะเห็นว่าคำสั่งซื้อที่มีปริมาณมากในช่วงเดือน สิงหาคมถึงเดือนธันวาคม และเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน รองลงมาคือ ช่วงเดือนมิถุนายนถึงกรกฎาคม น้อยที่สุดคือ ช่วงเดือนมกราคมและพฤษภาคม จากการแนวโน้มปริมาณคำสั่งซื้อกลุ่มฯ สามารถที่จะผลิตสินค้าคงคลังได้ในช่วงมกราคมและพฤษภาคมอย่างเต็มที่ และสามารถแบ่งกำลังการผลิตบางส่วนผลิตสินค้าคงคลังได้ในช่วงมิถุนายนถึงกรกฎาคม



ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) - ผลิตรถยนต์ทุกชนิด เพิ่ม 10 % - ผ้าพันคอคงคลัง 1,000 ผืน - ผลิตรถยนต์อื่นๆ คงคลัง 3 % ของยอดขาย	พัฒนาทักษะฝีมือการผลิต ผ้าฝ้ายทอมือด้านการใช้สี และคุณภาพการทอ	เปลี่ยนแหล่งวัตถุดิบและ จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อ รองรับปริมาณการผลิตที่ เพิ่มขึ้น ลดต้นทุนและ ป้องกันการขาดแคลน วัตถุดิบ	พัฒนาการใช้งาน เพิ่มขึ้นเพื่อลดต้นทุนการ ผลิต	ปรับปรุงกระบวนการ ผลิตเพื่อลดของเสียใน กระบวนการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตรถยนต์ให้สม่ำเสมอ	ปรับปรุงสถานที่ผลิต ให้กว้างขวาง รองรับ การขยายตัวของ กลุ่มฯ
ระยะปานกลาง (3 ปี) - ผลิตรถยนต์ทุกชนิด เพิ่ม 10 % - ผ้าพันคอคงคลัง 1,000 ผืน - ผลิตรถยนต์อื่นๆ คงคลัง 3 % ของยอดขาย	พัฒนาทักษะฝีมือการผลิต ผ้าฝ้ายทอมือด้านการใช้สี และคุณภาพการทอ	เปลี่ยนแหล่งวัตถุดิบและ จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อ รองรับปริมาณการผลิตที่ เพิ่มขึ้น ลดต้นทุนและ ป้องกันการขาดแคลน วัตถุดิบ	พัฒนาการใช้งาน เพิ่มขึ้นเพื่อลดต้นทุนการ ผลิต	ปรับปรุงกระบวนการ ผลิตเพื่อลดของเสียใน กระบวนการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตรถยนต์ให้สม่ำเสมอ	ปรับปรุงสถานที่ผลิต ให้กว้างขวาง รองรับ การขยายตัวของ กลุ่มฯ

ตารางที่ 4 (ต่อ)

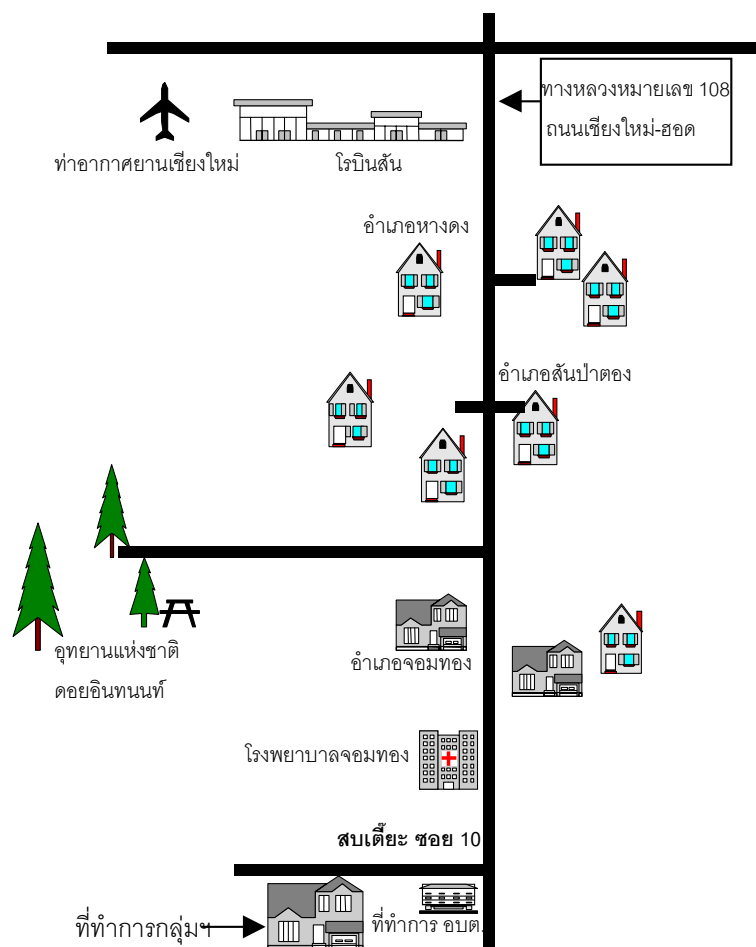
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น (1 ปี) - ผลิตรถยนต์ทุกชนิด เพิ่ม 5 % - ผ้าพันคอคงคลัง 1,000 ผืน - ผลิตรถยนต์อื่นๆ คงคลัง 3 % ของยอดขาย	- ส่งแรงงานเข้าร่วมการ อบรมเพื่อพัฒนาทักษะใน การผลิตด้านการใช้สีและ คุณภาพการทอที่หน่วยงาน ภาครัฐเป็นผู้จัด	- หาแหล่งวัตถุดิบถูกที่สุด ซื้อมากๆ เพื่อลด ต้นทุน และจัดเก็บวัตถุดิบ คงคลังไว้ป้องกันการขาด แคลนวัตถุดิบ	- ใช้งานเครื่องจักรและ อุปกรณ์อย่างเต็มกำลัง	- ลดของเสียที่เกิดขึ้นใน กระบวนการผลิตโดย พัฒนาระบบการผลิต ของสมาชิกเพื่อลดความ ผิดพลาดที่เกิดขึ้นขณะ ทำการผลิตอันก่อให้เกิด ของเสีย	- ตรวจสอบคุณภาพ ผลิตรถยนต์ก่อนการส่ง มอบให้กับลูกค้า	- ถมที่สวนลำไยเพื่อ เพิ่มพื้นที่สถานที่ผลิต (1 งาน) <u>งบประมาณ</u> 250,000 บาท

3.2.2 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

บุคลากรในองค์กรได้รับความรู้ในการผลิตและการบริหารจัดการแล้วนำมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มฯ ได้ ภายในระยะเวลา 5 ปี

1) สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ตั้งอยู่ เลขที่ 329 บ้านวังปิ่น หมู่ 1 ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ การเดินทางจากตัวเมืองเชียงใหม่โดยรถยนต์ ตามทางหลวงหมายเลข 108 ถนน เชียงใหม่-ฮอด ผ่านอำเภอหางดง อำเภอสันป่าตอง เข้าสู่ อำเภอจอมทอง จากตัวอำเภอจอมทองประมาณ 3 กิโลเมตร ซอยสบเตี๊ยะ 10 อยู่ทางขวามือ ต้นซอยทางซ้ายมือเป็นที่ทำการ อบต.สบเตี๊ยะ ที่ทำการกลุ่มฯ อยู่ถัดมาหลังที่ 3 ตรงข้ามกับร้านขายของชำ

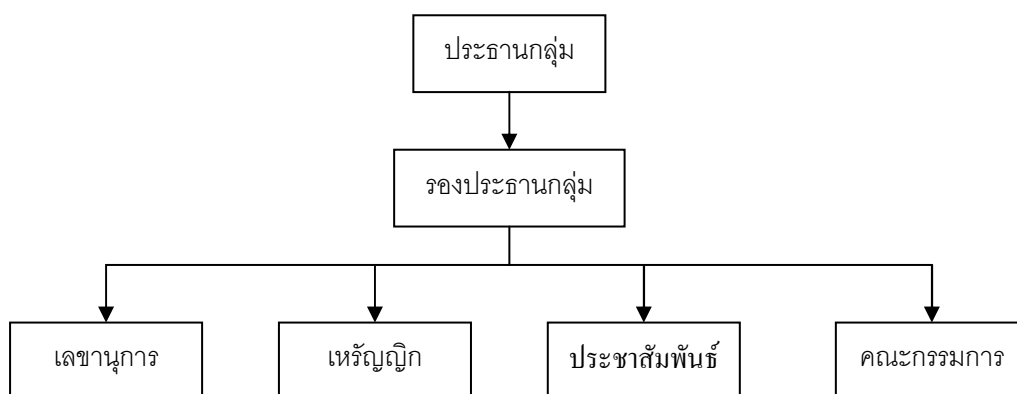


แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

2) โครงสร้างองค์กร

ที่ประชุมกลุ่มฯ แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ดังนี้

(1) นางจันทร์ บุญมาปะ	ประธาน
(2) นางแดง จำปาศรี	รองประธาน
(3) นางอาภากร แก้ววงศ์วาน	เลขานุการ
(4) นางวัชรีย์ ปัญญาเรือน	ประชาสัมพันธ์
(5) นางจันจิรา ตานะเป็ง	เหรัญญิก
(6) นางอังคนางค์ ตานะเป็ง	กรรมการ
(7) นางนิตยา สุพรรณณี	กรรมการ
(8) นางแก้วเรือน โปธายี	กรรมการ



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ

ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 25 คน และมีแรงงานจากนอกกลุ่มฯ อีก 36 คน โดยแรงงานเหล่านี้จะมีทักษะความชำนาญในกระบวนการผลิตแตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นการย้อมสี การทอผ้า และการตัดเย็บเสื้อผ้า ดังนั้นแรงงานผลิตของกลุ่มฯ จึงแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ทำการย้อมสีและเตรียมฝ้ายสำหรับทอผ้า กลุ่มที่ทำการผลิตในขั้นตอนการทอผ้า และกลุ่มที่ทำการผลิตในขั้นตอนการตัดเย็บ ซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะได้รับค่าตอบแทนตามงานที่ตนเองรับผิดชอบ

ตารางที่ 5 ประวัติผู้บริหารรายบุคคล

ตำแหน่ง	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	การศึกษา	ประสบการณ์
ประธาน	นางจันทร์ บุญมาปะ	52	ป.4	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - รับจ้างทอผ้าที่บ้านป่าแสงดา (บ้านไร่ไผ่งาม : บ้านหนองอาบช้าง ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่) - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือยาวนานกว่า30 ปี
รองประธาน	นางแดง จำปาศรี	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
เลขานุการ	นางอาภากร แก้ววงศ์วาน	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
ประชาสัมพันธ์	นางวัชรีย์ ปัญญาเรือน	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
เหรียญก	นางจันจิรา ตานะเป็ง	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
กรรมการ	นางอังคนางค์ ตานะเป็ง	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
กรรมการ	นางนิตยา สุพรรณณี	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ
กรรมการ	นางแก้วเรือน ไปธายี	-	-	- ได้รับการถ่ายทอดทักษะการทอผ้าจากบรรพบุรุษ - มีประสบการณ์ในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือ

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว (5 ปี) - ระดมทุนจากสมาชิกเพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกลุ่มฯ มากขึ้น - พัฒนาศักยภาพของกลุ่มฯ ให้มีศักยภาพมากขึ้นทั้งด้านทักษะการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน	- ระดมทุนจากสมาชิก หุ้นละ 10 บาท - ส่งสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัดขึ้น <u>งบประมาณ</u> ปีละ 5,000 บาท
ระยะปานกลาง (3 ปี) - ระดมทุนจากสมาชิกเพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกลุ่มฯ มากขึ้น - พัฒนาศักยภาพของกลุ่มฯ ให้มีศักยภาพมากขึ้นทั้งด้านทักษะการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน	- ระดมทุนจากสมาชิก หุ้นละ 10 บาท - ส่งสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัดขึ้น <u>งบประมาณ</u> ปีละ 5,000 บาท
ระยะสั้น (1 ปี) - ระดมทุนจากสมาชิกเพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกลุ่มฯ มากขึ้น - พัฒนาศักยภาพของกลุ่มฯ ให้มีศักยภาพมากขึ้นทั้งด้านทักษะการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน	- ระดมทุนจากสมาชิก หุ้นละ 10 บาท (20,000 หุ้น) - ส่งสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัดขึ้น <u>งบประมาณ</u> ปีละ 5,000 บาท

3.2.4 เป้าหมายและแผนการเงิน

กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบภายในระยะเวลา 3 ปี

1) สรุปข้อมูลทางการเงิน

- ตารางพยากรณ์ยอดขาย 5 ปี
- ตารางพยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี
- ตารางต้นทุนสินค้าขาย
- ค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1 ยอดขาย	ปีที่ 2 ยอดขาย	ปีที่ 3 ยอดขาย	ปีที่ 4 ยอดขาย	ปีที่ 5 ยอดขาย	ปีที่ 1 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 2 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 3 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 4 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 5 ส่วนเพิ่ม (%)*
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 1	72	76	79	79	79	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 2	72	76	79	79	79	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 3	144	151	158	158	158	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 4	50	53	55	55	55	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 1	48	50	53	53	53	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 2	48	50	53	53	53	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 3	96	101	106	106	106	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าพันคอ ขนาด 0.55 * 2 เมตร	6000	6300	6600	6600	6600	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38 นิ้ว * 1.8 เมตร ชนิดที่ 4	600	630	660	660	660	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าถือ	636	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าโทรศัพท์ แบบที่ 1	636	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าโทรศัพท์ แบบที่ 2	636	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าใบรอง	336	353	370	370	370	0%	5%	10%	10%	10%
กางเกงขาก๊วย ผ้าบาง	276	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%
กางเกงขาก๊วย ผ้ากลาง	276	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%

ตารางที่ 7 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	ยอดขาย	ยอดขาย	ยอดขาย	ยอดขาย	ยอดขาย	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*
กางเกงขาก๊วย ผ้าหนา	276	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อขึง	1260	1323	1386	1386	1386	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อสีดำคอกลม ผ้าบาง	204	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อสีดำคอกลม ผักกลาง	204	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อสีดำคอกลม ผ้าหนา	204	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%
รวม	12074	12678	13281	13281	13281					

หมายเหตุ : * ส่วนเพิ่มเทียบกับปีที่ 1 (ปีฐาน)

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 1	72	76	79	79	79	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 2	72	76	79	79	79	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 3	144	151	158	158	158	0%	5%	10%	10%	10%

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 50 เมตร ชนิดที่ 4	50	53	55	55	55	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 1	48	50	53	53	53	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 2	48	50	53	53	53	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าผืน ขนาด 38/40 นิ้ว * 70 เมตร ชนิดที่ 3	96	101	106	106	106	0%	5%	10%	10%	10%
ผ้าพันคอ ขนาด 0.55 * 2 เมตร	7000	6300	6600	6600	6600	0%	-10%	-6%	-6%	-6%
ผ้าผืน ขนาด 38 นิ้ว * 1.8 เมตร ชนิดที่ 4	600	630	660	660	660	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าถือ	638	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าโทรศัพท์ แบบที่ 1	638	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋าโทรศัพท์ แบบที่ 2	638	668	700	700	700	0%	5%	10%	10%	10%
กระเป๋า	337	353	370	370	370	0%	5%	10%	10%	10%
กางเกงขาก๊วย ผ้าบาง	277	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%
กางเกงขาก๊วย ผ้ากลาง	277	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%
กางเกงขาก๊วย ผ้าหนา	277	290	304	304	304	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อขึง	1263	1323	1386	1386	1386	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อสีดำคอกลม ผ้าบาง	205	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ยอดผลิต	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*	ส่วนเพิ่ม (%)*
เสื้อสีดำคอกลม ผ้ากลาง	205	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%
เสื้อสีดำคอกลม ผ้าหนา	205	214	224	224	224	0%	5%	10%	10%	10%
รวม	13088	12678	13282	13281	13281					

หมายเหตุ : * ส่วนเพิ่มเทียบกับปีที่ 1 (ปีฐาน)

ตารางที่ 9 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย 5 ปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
					หน่วย : บาท
สินค้าคงเหลือต้นปี	0.00	45,538.27	45,741.14	45,938.44	45,938.47
บวก : วัตถุดิบทางตรง	1,078,230.91	1,108,322.39	1,161,094.35	1,160,983.16	1,160,983.16
วัตถุดิบทางอ้อม	37,155.69	38,657.54	40,498.17	40,493.76	40,493.76
วัสดุสิ้นเปลือง	3,055.48	2,816.70	2,950.83	2,950.77	2,950.77
ค่าแรงงานทางตรง	863,284.38	883,727.37	925,805.47	925,718.11	925,718.11
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	7,200.00	7,560.00	7,920.00	7,920.00	7,920.00
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	8,265.83	8,265.83	8,265.83	8,265.83	8,265.83

ตารางที่ 9 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
					หน่วย : บาท
สินค้าที่มีเพื่อขาย	1,997,192.29	2,094,888.11	2,192,275.79	2,192,270.07	2,192,270.10
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	45,538.27	45,741.14	45,938.44	45,938.47	45,938.47
ต้นทุนสินค้าขาย	1,951,654.02	2,049,146.97	2,146,337.35	2,146,331.60	2,146,331.63

ค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)

1 ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง

2 ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หน่วย										
ละ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
2.1 ค่าน้ำ	150.00	12.00	12.60	13.20	13.20	13.20	1,800.00	1,890.00	1,980.00	1,980.00

2.2	ค่าสูบน้ำทิ้ง	200.00	12.00	12.60	13.20	13.20	13.20	2,400.00	2,520.00	2,640.00	2,640.00	2,640.00
2.3	ค่าเชื้อเพลิง	250.00	12.00	12.60	13.20	13.20	13.20	3,000.00	3,150.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00

รวมประมาณการค่าใช้จ่ายโรงงาน (ยกเว้นค่าแรงงานทางอ้อม)

7,200.00 7,560.00 7,920.00 7,920.00 7,920.00

สรุปค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี		หน่วย :				
		บาท				
		ปีเริ่ม	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		ปีเริ่ม	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายการ		โครงการ	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1	ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง		0.00	0.00	0.00	0.00
2	ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)		7,200.00	7,560.00	7,920.00	7,920.00
รวมค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี			7,200.00	7,560.00	7,920.00	7,920.00

ค่าใช้จ่ายในการขายต่อปี

1 ค่าใช้จ่ายในการขาย		หน่วย : บาท				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1.1	ค่าโทรศัพท์	8,400.00	8,820.00	9,240.00	9,240.00	9,240.00

1.2	ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	7,350.00	7,717.50	8,085.00	8,085.00	8,085.00
-----	------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

	รวมประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย	15,750.00	16,537.50	17,325.00	17,325.00	17,325.00
--	--------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี

หน่วย : บาท

1 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

รายการ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1.1 ค่าบริหารจัดการ	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
1.2 ค่าน้ำมัน	10,800.00	11,340.00	11,880.00	11,880.00	11,880.00
1.3 ค่าส่งสมาชิกเข้าร่วมการอบรม	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00

	รวมประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี	51,800.00	52,340.00	52,880.00	52,880.00	52,880.00
--	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

2) ประมาณการงบประมาณโครงการ

- ประมาณการงบประมาณโครงการ

ตารางที่ 10 ประมาณการงบประมาณโครงการ

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของผู้เจ้าของ	
		เจ้าหนี้	เงินกู้		
1	เงินทุนหมุนเวียน				
1.01	ค่าวัตถุดิบทางตรงคงคลัง			132,173.70	132,173.70
1.02	ค่าวัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง			6,507.20	6,507.20
1.03	ค่าวัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง			851.12	851.12
1.04	สินค้าที่มีไว้เพื่อขาย				0.00
1.05	เครดิตการค้าให้แก่ลูกค้า				0.00
1.06	เงินสำรองค่าแรงงานทางตรง			91,852.63	91,852.63
1.07	เงินสำรองค่าใช้จ่ายโรงงาน			731.44	731.44
1.08	เงินสำรองค่าใช้จ่ายในการขาย			1,312.50	1,312.50
1.09	เงินสำรองค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ			4,316.67	4,316.67
1.10	เงินสดเพื่อสำรองไว้นามฉุกเฉิน			50,000.00	50,000.00
					287,745.26
2	สินทรัพย์ถาวร				
2.1	ที่ดิน			0.00	0.00
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			36,000.00	36,000.00
2.3	เครื่องจักร			22,770.00	22,770.00
2.4	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			0.00	0.00
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			0.00	0.00
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			0.00	0.00
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			0.00	0.00
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			0.00	0.00

ตารางที่ 10 (ต่อ)

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ	
2.9	ยานพาหนะ			0.00	0.00
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			0.00	0.00
					58,770.00
3	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				0.00
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์				0.00
					0.00
				รวม	346,515.26

3) งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ. 2544

- งบกำไรขาดทุน ปี พ.ศ. 2544

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

(หน่วย : บาท)

ขาย	2,893,760.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	1,945,271.00
กำไรขั้นต้น	948,489.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	15,750.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	46,800.00
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	62,550.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	885,939.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-
กำไรก่อนหักภาษี	885,939.00

หัก ภาษี

-

กำไรสุทธิหลังหักภาษี

885,939.00

- งบดุล ปี พ.ศ. 2544

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร

864,256.00

ลูกหนี้การค้า

-

สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง

83,750.00

วัตถุดิบคงคลัง

30,000.00

อื่นๆ

-

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

978,006.00

สินทรัพย์

ถาวร

สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน

36,000.00

เครื่องจักร

15,508.00

หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม

13,575.00

รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ

37,933.00

สินทรัพย์

อื่นๆ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอคการตัดจ่าย

-

สิทธิการใช้สินทรัพย์

-

รวมสินทรัพย์อื่นๆ

-

รวมสินทรัพย์ทั้งหมด

1,015,939.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้การค้า	30,000.00
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	0.00
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	30,000.00

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ยืมระยะยาว	0.00
รวมหนี้สินระยะยาว	0.00

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	100,000.00
อื่นๆ	0.00
กำไรสะสมต้นงวด	0.00
บวก กำไรสุทธิ	885,939.00
กำไรสะสมปลายงวด	885,939.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	985,939.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,015,939.00

- อัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ. 2544

ตารางที่ 11 อัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ. 2544

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น		
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	32.60	เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน (Acid Test Ratio)	29.81	เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	28.81	เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	948,006.00	บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)		
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	0.00	ครั้ง

ตารางที่ 11 (ต่อ)

2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	0.00	วัน
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	12.00	ครั้ง
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	30.42	วัน
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	23.23	ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	15.71	วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	15.71	วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	2.85	เท่า
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	76.29	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม		
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	2.95	%
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.03	เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.00	เท่า
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย		เท่า
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)		เท่า
6) Degree of Financial Leverage	1.00	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	30.62	%
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	32.78	%
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	0.00	เท่า
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	87.20	%
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	87.20	%
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	89.86	%
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	0.00	บาท
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	0.00	เท่า
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	0.00	%

4) ประมาณการงบกำไรขาดทุน

- ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น
 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี
 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25xx

(หน่วย : บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	1,951,654.02	2,049,146.97	2,146,337.35	2,146,331.60	2,146,331.63
กำไรเบื้องต้น	802,125.98	704,633.03	607,442.65	607,448.40	607,448.37
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	15,750.00	16,537.50	17,325.00	17,325.00	17,325.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	51,800.00	52,340.00	52,880.00	52,880.00	52,880.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	734,575.98	635,755.53	537,237.65	537,243.40	537,243.37

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	684,575.98	585,755.53	487,237.65	487,243.40	487,243.37
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	684,575.98	585,755.53	487,237.65	487,243.40	487,243.37

5) ประมาณการงบกระแสเงินสด

- ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	0.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		1,138,082.63	1,109,329.97	1,163,991.97	1,160,973.90	1,160,983.16
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		40,251.99	38,782.69	40,651.55	40,493.39	40,493.76
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		3,310.10	2,796.80	2,962.01	2,950.77	2,950.77
ค่าแรงงานทางตรง		863,284.38	883,727.37	925,805.47	925,718.11	925,718.11
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		7,200.00	7,560.00	7,920.00	7,920.00	7,920.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		15,750.00	16,537.50	17,325.00	17,325.00	17,325.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		51,800.00	52,340.00	52,880.00	52,880.00	52,880.00

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	58,770.00					
ค่าปรับปรุงสถานที่ผลิต		250,000.00				
รวมเงินสดจ่าย	58,770.00	2,369,679.11	2,111,074.34	2,211,536.00	2,208,261.16	2,208,270.80
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		841,230.00	1,125,330.89	1,668,036.55	2,110,280.56	2,555,799.39
รวมเงิน	-58,770.00	384,100.89	642,705.66	542,244.00	545,518.84	545,509.20
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	400,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	0.00	0.00				
ชำระคืนเงินต้น		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินกู้ระยะยาว	500,000.00	0.00				
ชำระคืนเงินต้น		50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
เงินสดคงเหลือยกไป	841,230.00	1,125,330.89	1,668,036.55	2,110,280.56	2,555,799.39	3,001,308.59

6) ประมาณการงบดุล

- ประมาณการงบดุล 5 ปี

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรวังปิ่น

ประมาณการงบดุล 5 ปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25xx

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์**สินทรัพย์หมุนเวียน**

เงินสดในมือและฝากธนาคาร

ลูกหนี้

สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย

วัตถุดิบทางตรงคงคลัง

วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง

วัสดุคงคลัง

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน

ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
841,230.00	1,125,330.89	1,668,036.55	2,110,280.56	2,555,799.39	3,001,308.59
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	45,538.27	45,741.14	45,938.44	45,938.47	45,938.47
	89,852.58	92,360.20	96,757.86	96,748.60	96,748.60
	3,096.31	3,221.46	3,374.85	3,374.48	3,374.48
	254.62	234.73	245.90	245.90	245.90
841,230.00	1,264,072.67	1,809,594.08	2,256,597.61	2,702,106.83	3,147,616.03
0.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00

	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
เครื่องจักร	22,770.00	22,770.00	22,770.00	22,770.00	22,770.00	22,770.00
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ยานพาหนะ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	58,770.00	308,770.00	308,770.00	308,770.00	308,770.00	308,770.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		8,265.83	16,531.67	24,797.50	33,063.33	41,329.17
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	58,770.00	300,504.17	292,238.33	283,972.50	275,706.67	267,440.83
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	900,000.00	1,564,576.84	2,101,832.41	2,540,570.11	2,977,813.50	3,415,056.87

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น**หนี้สินหมุนเวียน**

เงินเบิกเกินบัญชี

เจ้าหนี้

ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม

ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

รวมหนี้สินหมุนเวียน

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ยืมระยะยาว

รวมหนี้สินระยะยาว

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)

หุ้นบุริมสิทธิ

หุ้นสามัญ

กำไรสะสม

รวมส่วนของผู้ถือหุ้น

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น

ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	30,000.86	31,500.90	33,000.95	33,000.95	33,000.95
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0.00	30,000.86	31,500.90	33,000.95	33,000.95	33,000.95
500,000.00	450,000.00	400,000.00	350,000.00	300,000.00	250,000.00
500,000.00	450,000.00	400,000.00	350,000.00	300,000.00	250,000.00
400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
	684,575.98	1,270,331.51	1,757,569.16	2,244,812.55	2,732,055.92
400,000.00	1,084,575.98	1,670,331.51	2,157,569.16	2,644,812.55	3,132,055.92
900,000.00	1,564,576.84	2,101,832.41	2,540,570.11	2,977,813.50	3,415,056.87

7) ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน

- ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี

ตารางที่ 12 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี

	อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
I	อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
1	อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	42.13	57.45	68.38	81.88	95.38
2	อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วน จับพด้น (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	40.62	55.99	66.99	80.49	93.99
3	อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	37.51	52.95	63.95	77.45	90.95
4	ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	1,234,071.81	1,778,093.18	2,223,596.66	2,669,105.89	3,114,615.09
II	อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)					
5	อัตราส่วนการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
7	อัตราส่วนการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00

ตารางที่ 12 (ต่อ)

8	ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
9	อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ration)	42.86	44.80	46.72	46.72	46.72
10	อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	8.52	8.15	7.81	7.81	7.81
11	1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	8.52	8.15	7.81	7.81	7.81
12	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.76	1.31	1.08	0.92	0.81
13	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	9.16	9.42	9.70	9.99	10.30
III	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
14	อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	30.68	20.53	15.08	11.18	8.29
15	หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.44	0.26	0.18	0.13	0.09
16	อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.29	0.19	0.14	0.10	0.07
17	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	14.69	12.72	10.74	10.74	10.74
18	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	14.69	12.72	10.74	10.74	10.74
19	Degree of Financial Leverage	1.07	1.09	1.10	1.10	1.10
IV	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
20	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	24.86	21.27	17.69	17.69	17.69

ตารางที่ 12 (ต่อ)

21	อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	29.13	25.59	22.06	22.06	22.06
22	อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	-	-	-	-
23	อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	176.01	131.02	108.39	92.48	80.64
V	ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)					
24	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	46.95	30.25	21.15	18.04	15.73
25	อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	63.12	35.07	22.58	18.42	15.56
26	กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	-	-	-	-
27	ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร	-	-	-	-	-
28	อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-	-	-	-	-

8) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

- การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 5 ปี

ตารางที่ 13 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 5 ปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มูลค่าขาย (บาท)	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00	2,753,780.00
ต้นทุนคงที่ (บาท)	8,265.83	8,265.83	8,265.83	8,265.83	8,265.83
ต้นทุนผันแปร (บาท)	1,943,388.19	2,040,881.13	2,138,071.52	2,138,065.77	2,138,065.80
จุดคุ้มทุนกำไร (บาท)	28,088.00	31,929.19	36,969.26	36,968.91	36,968.92

4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

4.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

- สมาชิกไม่ทราบบทบาทหน้าที่ของตน

4.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

- ราคาวัตถุดิบถีบตัวสูงขึ้น
- วัตถุดิบหายาก

4.3 วิธีการแก้ไข

- เปรียบเทียบราคาจากแหล่งวัตถุดิบหลายๆ แหล่ง พิจารณาแหล่งวัตถุดิบที่ให้เครดิตเพื่อให้สามารถ
กักตุนวัตถุดิบได้ง่าย

5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ตารางที่ 14 สรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

กลยุทธ์/แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปรับปรุงสถานที่ผลิต	ถมที่สวนลำไยแล้วปรับปรุงเป็นสถานที่ผลิต	250,000				
พัฒนาบุคลากรของกลุ่มฯ ให้มีศักยภาพทั้ง ทางด้านการจัดการองค์กร การผลิต การตลาด และการเงิน	ส่งสมาชิกเข้ารับการอบรมเพิ่มทักษะที่หน่วยงาน ภาครัฐจัดขึ้น	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

6. ภาคผนวก

กรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลากหลายรูปแบบ แต่สามารถแบ่งเป็นผลิตภัณฑ์เป็น 3 ประเภท คือ ผ้าม้วน ผ้าผืน และผ้าสำเร็จรูป ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 3 ประเภท มีพื้นฐานกรรมวิธีการผลิตมาจากการผลิตผ้าม้วน และนำผ้าม้วนไปแปรรูป ดังจะกล่าวในรายละเอียด ได้ดังนี้

กรรมวิธีการผลิตผ้าม้วน

ผ้าม้วนหน้ากว้าง 38 นิ้ว และ 40 นิ้ว มีความแตกต่างกันเพียงขนาดของฟืมที่ใช้ ส่วนกรรมวิธีการผลิตไม่แตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

1) การเลือกฝ้าย

ผ้าม้วน แบ่งเป็น 3 แบบ คือ ใหญ่ กลาง และเล็ก ซึ่งมีขนาดของเส้นฝ้ายต่างกันไปตามแบบต่างๆ ดังนี้

- ผ้าหนา ใช้ฝ้ายยืนเบอร์ 10/1 และใช้ฝ้ายปั่นมือ เกรต B เป็นฝ้ายพุ่ง
- ผ้าหนาปานกลาง ใช้ฝ้ายยืนเบอร์ 40/2 และใช้ฝ้ายพุ่งเบอร์ 10/1
- ผ้าบาง ใช้ฝ้ายยืนเบอร์ 40/2 และใช้ฝ้ายพุ่งเบอร์ 40/2

2) การมัดลาย

นำฝ้ายที่จะใช้มัดลายตามต้องการด้วยเชือกฟางให้แน่น ในกรณีทอผ้าสีพื้น ไม่ต้องนำฝ้ายมามัดลาย สามารถนำไปฟอกได้เลย

3) การฟอกฝ้าย

นำฝ้ายแช่ในน้ำผสมผงซักฟอก ระยะเวลาแช่จะขึ้นอยู่กับปริมาณฝ้าย โดย ฝ้าย 5 กิโลกรัมจะใช้เวลาแช่ประมาณ 30 นาที ถ้าฝ้ายมีปริมาณมาก จะเพิ่มเวลาไปตามสัดส่วน จากนั้นนำไปล้างในน้ำสะอาด ปิดให้หมด

4) การย้อมสี

ต้มน้ำกับสีในอัตราส่วนที่ต้องการจนสีละลายเข้ากันดี คลี่เส้นฝ้ายให้กระจายตัวไม่ติดกันเพื่อให้ย้อมสีติดสม่ำเสมอทั่วเส้นฝ้าย ถ้าต้องการสีเข้มจะนำฝ้ายต้มไปพร้อมกับสี ประมาณ 30 นาที เรียกวิธีการนี้ว่าการย้อมสีร้อน หากต้องการละลายสีกับน้ำที่อุณหภูมิปกติ คนจนสีละลายหมด จึงนำฝ้ายแช่ทิ้งไว้ ประมาณ 1 ชั่วโมง เรียกวิธีการนี้ว่าการย้อมสีเย็น

อย่างไรก็ตาม เวลาที่ใช้ต้มหรือแช่ฝ้าย ขึ้นอยู่กับความเข้ม – อ่อน ของสีที่ต้องการ ถ้าต้องการสีเข้มขึ้น จะใช้เวลาเพิ่มขึ้น ถ้าต้องการสีอ่อนลงจะใช้เวลาลดลง ในขณะที่ย้อมต้องหมั่นคนฝ้ายเพื่อให้สีติดฝ้ายทั่วทุกเส้น ขั้นตอนการย้อมสีถือเป็นขั้นตอนสำคัญมาก เพราะต้องย้อมฝ้ายให้ได้สีตรงตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นในการย้อมสีนี้ ต้องใช้ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มาก สำหรับกลุ่มฯ ปรธานกลุ่มฯ เป็นผู้ควบคุมและตรวจสอบการย้อมสีทุกครั้ง

5) การล้างสี

เมื่อย้อมฝ้ายจนได้สีตามต้องการแล้ว จึงนำฝ้ายไปล้างน้ำให้สะอาด จนไม่มีสีเจือปนกับน้ำ จากนั้นนำฝ้ายแช่ในน้ำละลายสารส้ม ประมาณ 5 นาที ปิดให้หมด สำหรับฝ้ายเบอร์ 7/1 และเบอร์ 10/1 ก่อนนำไปตาก

แดด ต้องผ่านกระบวนการฆ่าแป้งคือ จะนำแป้งข้าวเจ้าที่ต้มละลายกับน้ำ สัดส่วน แป้ง 705 กรัมต่อน้ำ 3 ลิตร ราดลงบนฝ้าย คนให้แป้งติดฝ้ายจนทั่ว บิดให้หมาด

6) การตากฝ้าย

นำฝ้ายแขวนบนราวไม้ไผ่ ตากทิ้งไว้กลางแจ้ง ประมาณ 2 วัน

7) การกรอฝ้าย

นำฝ้ายใส่กวง แล้วสาวฝ้ายผ่านที่กรอฝ้ายใส่กระป๋อง ในกรณีที่เป็นฝ้ายเส้นยืน

โดย	ฝ้ายเบอร์ 40/2	1 ลูก	สามารถกรอได้ 120 ต่อเล็ก หรือ 60 ต่อใหญ่
	ฝ้ายเบอร์ 10/1	1 ลูก	สามารถกรอได้ 80 ต่อเล็ก หรือ 40 ต่อใหญ่
	ฝ้ายเบอร์ 7/1	1 ลูก	สามารถกรอได้ 80 ต่อเล็ก หรือ 40 ต่อใหญ่
	ฝ้ายเบอร์ 1/1	1 ลูก	สามารถกรอได้ 80 ต่อเล็ก หรือ 40 ต่อใหญ่

สำหรับฝ้ายพุ่งจะกรอใส่หลอดไม้ขนาดเล็ก พอดีกับกระสวยพุ่งฝ้าย

8) การเดินฝ้ายเส้นยืนหรือการจั่น

ในฝ้าย 1 เครือ ขนาด 19 ½ หลบ จะมีเส้นยืนทั้งหมด 780 เส้น ผู้จั่นจะดึงฝ้ายจากกระป๋องผ่านหวง บนม้าเดินฝ้ายเส้นยืน ครั้งละ 20 เส้น คล้องผ่านหลัก ซึ่งเป็นตัวกำหนดความยาวของผ้า ทางซ้ายและขวาที่ละหลักไปกลับ จนครบจำนวนหลบ ฝ้ายที่จั่นเสร็จแล้วจะม้วนจากม้าเดินฝ้ายเส้นยืนเก็บไว้

9) การขึ้นเครือ

ผู้ทอจะนำฝ้ายเส้นยืนที่จั่นเตรียมไว้แล้ว ไปประกอบบนที่ทอผ้า ด้วยการนำฝ้ายใหม่ มาต่อกับฝ้ายเดิมที่ค้างอยู่ในที่ ด้วยการมัดติดกันที่ละเส้นจนครบ

10) การทอ

จะทอด้วยที่ทอผ้าแบบดั้งเดิม ลวดลายของผ้าแต่ละผืนจะแตกต่างกันไปตามการให้สีของผู้ทอ คุณภาพของผ้า และระยะเวลาที่ใช้ทอจะขึ้นอยู่กับความชำนาญของผู้ทอ

กรรมวิธีการผลิตผ้าผืน

1) ผ้าพันคอ

มีกรรมวิธีการผลิตคล้ายกับผ้าม้วน โดยมีส่วนที่แตกต่างกันดังนี้

- การเลือกฝ้าย จะใช้ฝ้ายยืนเบอร์ 10/1 หรือ 7/1 และใช้ฝ้ายพุ่งเป็นฝ้ายปั่นมือเกรด B
- ใน 1 เครือ ขนาด 5 หลบ ใช้ฝ้ายเส้นยืนทั้งหมด 200 เส้น
- การทอ จะทอเว้นระยะห่างระหว่างผืนไว้ทำชายผ้า

2) ผ้าถุงไหมประดิษฐ์

มีกรรมวิธีการผลิตคล้ายกับผ้าม้วน โดยมีส่วนที่แตกต่างกันดังนี้

- การกรอฝ้าย นำไหมประดิษฐ์ มากรอใส่กระป๋องและหลอดไม้ เช่นเดียวกับการกรอฝ้ายทำผ้าม้วน ในกรณีที่ต้องการให้มีลวดลาย จะใช้วิธีการไถฝ้ายคือนำฝ้าย 2 สี มาพันรวมกันเป็นเส้นเดียว ใช้เป็นฝ้ายพุ่ง
- เมื่อทอเสร็จ นำมาตัดเป็นผืน ความยาว 180 เซนติเมตร

3) ผ้าถุงฝ้าย

มีกรรมวิธีการผลิตคล้ายกับผ้าม้วน โดยมีส่วนที่แตกต่างกันดังนี้

- นำผ้าม้วน หน้ากว้าง 38 นิ้ว ลวดลายที่ต้องการ ตัดเป็นผืน ความยาว 180 เซนติเมตร

กรรมวิธีการผลิตผ้าสำเร็จรูป

กรรมวิธีการผลิตผ้าสำเร็จรูปจะคล้ายคลึงกัน ต่างกันเพียงรูปแบบการตัดเย็บและการตกแต่ง ดังนี้คือ

- เลือกผ้าม้วนและผ้าผืนชนิดที่ต้องการใช้แปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น เสื้อซิง กระเป๋า

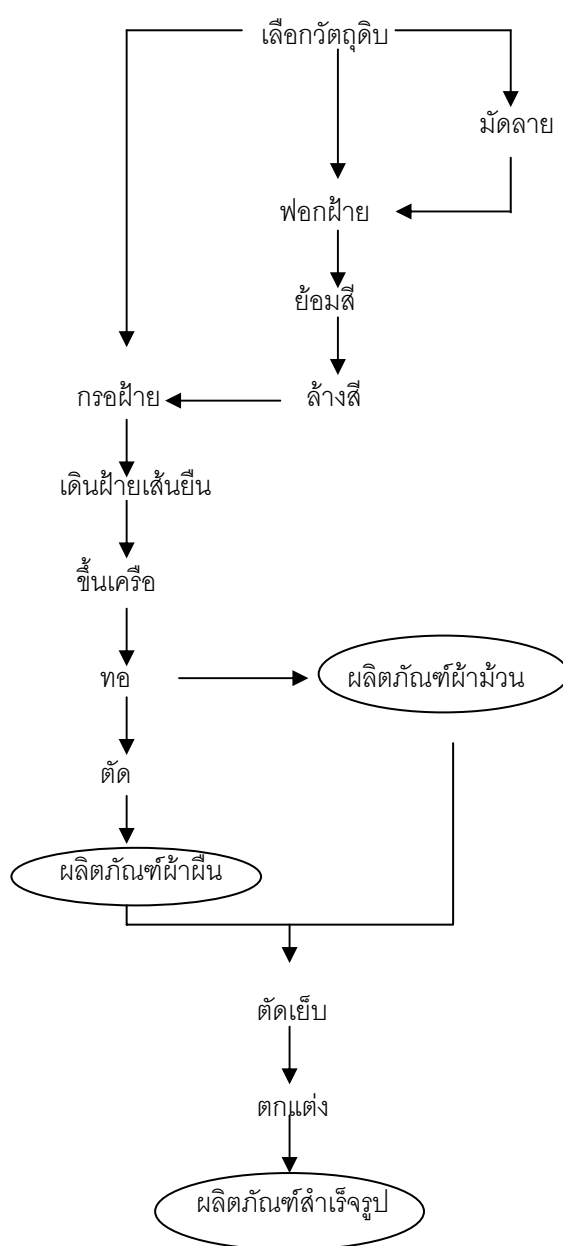
โทรศัพท์มือถือ และกระเป๋าถือ ใช้ผ้าพันคอ ส่วนเสื้อคลุม เสื้อแจ็คเก็ต กางเกงขาก๊วย และหมวก ใช้ผ้าหนา ผ้าหนาปานกลาง หรือผ้าบางก็ได้ (ตารางที่ 16)

- ตัดตามแบบที่ต้องการ
- เย็บตามแบบ
- ตกแต่งด้วยกระดุม ลูกเดือย และการพันที่สี(เฉพาะที่ใส่โทรศัพท์มือถือ)

ตารางที่ 16 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ
เสื้อซิง	ผ้าพันคอ ด้ายเย็บผ้า กระดุมกระลา
เสื้อคลุม	ผ้าหน้ากว้าง 38 นิ้ว ชนิด หนา กลาง และบาง ด้ายเย็บผ้า
เสื้อแจ็คเก็ต	ผ้าหน้ากว้าง 38 นิ้ว ชนิด หนา กลาง และบาง ด้ายเย็บผ้า กระดุมใหญ่
กางเกงขาก๊วย	ผ้าหน้ากว้าง 38 นิ้ว ชนิด หนา กลาง และบาง ด้ายเย็บผ้า
ที่ใส่โทรศัพท์มือถือ	ผ้าพันคอ ด้ายเย็บผ้า ผ้ายาว ด้ายปั่นเกลียว กระดุมเล็ก ซิปขนาด 4 นิ้ว
กระเป๋าถือ	ผ้าพันคอ ด้ายเย็บผ้า ผ้ายาว ด้ายปั่นเกลียว ซิปขนาด 10 นิ้ว
หมวก	ผ้าหน้ากว้าง 38 นิ้ว ชนิด หนา กลาง และบาง ด้ายเย็บผ้า ฟองน้ำ ผ้าดิบ
กระโปรง	ผ้าพันคอ ด้ายเย็บผ้า

กรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ดังแผนภาพที่ 3



แผนภาพที่ 3 กรรมวิธีการผลิต