

## แผนธุรกิจ

### ธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen

ไอลดา จันทรสุขสวัสดิ์\*  
ดร.รชฎ ขำบุญ

#### 1. บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นธุรกิจการให้บริการสกรีนลายเสื้อผ้า โดยเครื่องจักรที่นำมาใช้ในกิจการเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่มีความแข็งแรงทนทาน ทันสมัย สามารถสกรีนเสื้อผ้าได้ครั้งละหลายตัว ผู้ที่มาใช้บริการกับทางร้านสามารถนำรูปภาพ หรือรูปแบบการสกรีนลายมาเองได้ หรือจะใช้บริการในด้านของการออกแบบ กราฟิกดีไซน์จากช่างผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการออกแบบของทางร้าน เพื่อให้การออกแบบตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้มาใช้บริการให้มากที่สุด และในปัจจุบันธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลายก็เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น มีกลุ่มที่ต้องการสินค้าเสื้อสกรีนลาย เช่น เพื่อน ครอบครัว ตามบริษัทหรือห้างร้านต่างๆ ก็มีความต้องการเสื้อสกรีนในลักษณะนี้ เพื่อแสดงให้เห็นว่าเป็นกลุ่มหรือทีมเดียวกัน หรือไว้ใช้ในการทำกิจกรรมต่างๆ เราจึงเล็งเห็นว่า กิจการนี้สามารถที่จะดำเนินกิจการและประสบความสำเร็จได้

จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่เป็นเกาะขนาดใหญ่ มีสถานที่ท่องเที่ยวหลายแห่งที่สำคัญ ทำให้มีทั้งธุรกิจโรงแรม หรือบริษัททัวร์เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวเป็นจำนวนมาก หลายๆ ธุรกิจหรือห้างร้านมีความต้องการในการจัดทำเสื้อของโรงแรมหรือบริษัท หรือทำเสื้อเพื่อเป็นของฝากของที่ระลึก ดังนั้นธุรกิจเสื้อสกรีนลาย จึงเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ แผนธุรกิจที่จัดทำ ประกอบด้วย แผนการบริหารการจัดการองค์กร แผนการตลาด แผนการผลิตและการดำเนินงาน แผนการเงิน แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต โดยทางธุรกิจเรา ได้มีแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen ที่อำเภอเมืองจังหวัดภูเก็ต (เขารัง) เนื่องจากอยู่ในเมือง สังเกตได้ง่าย เป็นสถานที่ที่สะดวกในการมาใช้บริการ กิจการของเรามาจะมีเสื้อที่ตัดเย็บเอง ทำให้ราคาค่อนข้างถูก มีให้เลือกหลายแบบ หลายสี และลักษณะของผ้าก็มีให้เลือกหลายแบบ ทำให้ผู้บริโภคสะดวกมากขึ้น ประหยัดเวลา สามารถมาร้านเราที่เดียวได้ครบทุกอย่าง ทำให้เราเล็งเห็นโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจเพราะกิจการต่างๆ ต้องมีชุด ยูนิฟอร์ม หรือเสื้อทีม เราจึงคิดจัดตั้งร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งธุรกิจโรงแรม ห้างร้าน ร้านค้า และหน่วยงานต่างๆ

\* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

\*\* ที่ปรึกษาหลัก

## 2. ความเป็นมาของธุรกิจ

### 2.1 แนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ

วัยรุ่นไทยในปัจจุบันหันมานิยมใช้เสื้อผ้าสกรีนกันเป็นจำนวนมาก และนอกจากนี้ยังมีในส่วนองงานด้านการบริการต่างๆ อาทิเช่น งานบริการด้านการโรงแรม รวมไปถึงกิจการห้างร้านที่ต่างต้องการเสื้อผ้าสกรีนในปริมาณมาก เพื่อใช้ในส่วนองการทำงาน งานด้านการออกงานทางสังคม หรือจัดทำสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายและเป็นของที่ระลึกในกิจกรรมต่างๆ และเพื่อให้เป็นไปตามจุดประสงค์ของแต่ละหน่วยงาน หรือแต่ละบุคคลในการจัดทำสกรีนเสื้อผ้า จำเป็นจะต้องใช้บริการร้านรับสกรีนเสื้อผ้าที่สามารถผลิตสินค้าได้ในจำนวนมาก รวดเร็วตอบสนองและตรงความต้องการของผู้บริโภค แต่เนื่องด้วยความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันนอกจากจะมีความต้องการด้านจำนวนของผลิตภัณฑ์ที่มากขึ้นแล้ว ในปัจจุบันกิจการห้างร้านต่างๆ มักจะมีกิจกรรมส่งเสริมการขายของแต่ละหน่วยงานเพื่อมากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขาย ทำให้ร้านรับสกรีนเสื้อผ้าได้รับความนิยมมากขึ้น เนื่องด้วยเป็นสินค้าที่เข้าถึงง่ายแล้วตอบโจทย์ แต่ทั้งนี้เนื่องด้วยปัจจุบันมีการแข่งขันทางธุรกิจห้างร้านเป็นจำนวนมาก ทำให้ร้านรับสกรีนในบางร้านไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ เช่น มีไซส์เสื้อแต่ไม่สามารถผลิตได้จำนวนมากและต้องใช้เวลานาน หรือมีความสามารถในการผลิตแต่มีปริมาณที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากจังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่มีนักท่องเที่ยวนิยมเป็นจำนวนมาก อีกทั้งมีกิจการด้านโรงแรม ห้าง ร้านค้าต่างๆ ที่มีการจัดทำเสื้อของพนักงานเพื่อให้เป็นรูปแบบเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นเราจึงได้มีการคิดริเริ่มธุรกิจเสื้อสกรีนลาย I Love Screen ขึ้นมา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งทางร้านมีเครื่องจักรที่สามารถสกรีนได้ครั้งละ 8 ตัว ทำให้เกิดความรวดเร็ว และมีช่างที่มีประสบการณ์คอยให้บริการ จึงสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคได้ว่า จะได้รับสินค้าตามจำนวนที่ต้องการและเกิดความประทับใจในบริการ

### 2.2 แนวคิดความเป็นมาธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen

ก่อตั้งขึ้นโดย บริษัท ไอเลิฟสกรีน จำกัด เป็นผู้จัดทำนายเสื้อผ้ารายใหญ่ในภาคใต้ โดยมีการพัฒนาแนวความคิดเพื่อต่อยอดธุรกิจเสื้อผ้าให้ครบวงจร มีทั้งเสื้อผ้าสีพื้น และการสกรีนลายเสื้อผ้าเพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับผู้บริโภค จึงเริ่มทำธุรกิจเสื้อสกรีนลายเพิ่มขึ้นมาด้วย ซึ่งมีการสกรีนในรูปแบบใหม่ๆ ให้ตรงกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในราคาที่เหมาะสม และมีช่างที่มีประสบการณ์คอยให้บริการ โดยทางร้านจะมีโปรโมชั่นพิเศษให้ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนแปลงได้จนกว่าจะพอใจ ทำให้ลูกค้ามาใช้บริการและประทับใจ นอกจากได้เสื้อผ้าตามไซส์และลายสกรีนที่ต้องการ

### 3. สินค้าหรือบริการ

ธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นร้านสกรีนที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องการทำลายเสื้อตามความต้องการของผู้บริโภค สำหรับผู้บริโภคที่ไม่สะดวกมาที่หน้าร้าน ทางบริษัทได้เพิ่มช่องทางการติดต่อเพื่อสั่งซื้อโดยสามารถสั่งผ่านแอปพลิเคชัน Line Facebook หรือ E-mail ได้ และจะได้คุยกับช่างโดยตรง ผู้บริโภคสามารถบอกความต้องการในการสกรีนลาย ไซส์เสื้อและรายละเอียดอื่นๆ สามารถตามงานได้ทุกขั้นตอน สะดวกและรวดเร็ว และสำหรับผู้บริโภคที่อยู่ในระยะทางที่ไม่ไกล ทางบริษัทมีบริการจัดส่งสินค้าให้ฟรี

ในแผนธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เราใช้โมเดลสำหรับวิเคราะห์ธุรกิจ Business Model Canvas ที่จัดทำขึ้นโดย Alexander Osterwalder มาวิเคราะห์ และวางแผนธุรกิจหรือปรับปรุงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

ตารางที่ 3.1 Business Model Canvas: ร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen

<b>Key Partners</b> -บริษัทที่ขายเครื่องจักร -บริษัทที่ขายผ้าที่ใช้ตัด -บริษัทที่ขายอุปกรณ์เครื่องมือในการตัดเย็บ	<b>Key Activities</b> -ให้บริการเสื้อสกรีนลายที่สวยงาม รวดเร็ว	<b>Value Proposition</b> 1. ให้บริการสกรีนเสื้อด้วยเครื่องจักรที่มีคุณภาพ 2. สามารถผลิตได้ครั้งละหลายตัวทำให้รวดเร็ว 3. สามารถเลือกลักษณะของผ้าได้ แต่จ่ายในราคาถูก 4. สามารถพูดคุย/สั่งผ่านแอปพลิเคชัน Line Facebook หรือ E-mail ได้	<b>Customer Relationships</b> 1. มีช่างคอยให้บริการไม่พอใจสามารถเปลี่ยนแบบได้ตลอด 2. ช่วงเทศกาลจะมีราคาพิเศษ (กินเจ) 3. สามารถติดต่อสอบถามผ่านแอปพลิเคชัน Line Facebook หรือ E-mail ได้	<b>Customer Segments</b> 1. ลูกค้าทางโรงแรม ห้างร้านต่างๆ 2. นักเรียน-นักศึกษา 3. กลุ่มเพื่อนครอบครัว
	<b>Key Resources</b> - เครื่องจักรที่มีคุณภาพ - ทีมงานที่มีคุณภาพที่คอยให้บริการ		<b>Channels</b> - หน้าร้าน - ช่องทางออนไลน์	
<b>Cost Structure</b> <b>Fixed Costs Variable Costs</b> - ค่าเช่าร้าน - ค่าน้ำ - ค่าจ้างพนักงาน - ค่าไฟ - ค่าเสื่อมของเครื่องจักร - ค่าอินเทอร์เน็ต - ค่าวัสดุดิบ - ค่าน้ำมันรถในการขนส่ง		<b>Revenue Streams</b> - จากการขายเสื้อสกรีน - จากการขายเสื้อสีพื้นไม่มีลาย		

### 3.1 รายละเอียดการบริการ

ธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นร้านที่ให้บริการสกรีนเสื้อ สำหรับผู้บริโภคที่ต้องการสกรีนลายลงบนเสื้อ มีช่างที่มีประสบการณ์คอยให้คำปรึกษา มีเสื้อหลายแบบ ให้ผู้บริโภคเลือก อีกทั้งยังมีราคาถูก เนื่องจากทางร้านได้มีการตัดเย็บเอง มีเครื่องจักรที่มีคุณภาพไว้คอยให้บริการ ทำให้สามารถผลิตได้เป็นจำนวนมาก ประหยัดเวลา รวดเร็ว และได้คุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภค

#### ขั้นตอนการสั่งซื้อของร้าน

1. ผู้บริโภคเข้ามาติดต่อที่ร้านโดยนำลายที่ออกแบบมาแล้วมาให้กับทางร้าน หรือถ้ายังไม่ได้ออกแบบมาสามารถใช้บริการจากทางร้านให้ออกแบบให้ โดยเข้ามาคุยกับช่าง หรือจะคุยผ่านแอปพลิเคชัน Line Facebook หรือ E-mail ก็ได้

2. ผู้บริโภคเลือกไซส์เสื้อและชนิดผ้า

3. เมื่อได้ไซส์เสื้อ ชนิดผ้าและลายที่จะสกรีนเป็นที่เรียบร้อยแล้วทำการสั่งสกรีน แต่ต้องมีการวางมัดจำบางส่วนก่อน คำสั่งซื้อจึงจะสมบูรณ์ทางร้านก็จะทำการผลิตให้ เมื่อชำระมัดจำแล้ว ทางร้านจะกำหนดวันที่จะมารับสินค้าได้ ใช้เวลาทำการผลิตประมาณ 2-4 วันขึ้นอยู่กับจำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคสั่ง

4. เมื่อสินค้าแล้วเสร็จให้ผู้บริโภคมารับตรวจสินค้าแล้วชำระเงินส่วนที่เหลือ

### 4. วิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

#### 4.1 แนวโน้มการเติบโตของตลาดธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย

ธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลายเป็นธุรกิจที่อยู่ในโลก มานานมากตั้งแต่ ยุคทศวรรษ 1990 ที่เสื้อผ้ายี่ห้อต่าง ๆ เริ่มหันมาสนใจกับตลาด เสื้อยืด และแบบที่นิยมมากในยุคนั้นก็คือ เสื้อยืดสี สกรีนโลโก้ปะติดกลางหน้าอก ไม่ว่าจะเป็น ลีวายส์, Mc, Camel Lee แต่ถ้าพูดถึงในประเทศไทย ก็มีมาหลายปี แต่ก็ยังมีการเติบโตอยู่เรื่อยๆ ผู้แข่งขันในตลาดมีค่อนข้างมาก เนื่องจากมีร้านเล็ก ๆ เปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้น แต่ก็ยังมีโอกาสในตลาดสูง เพราะร้านเล็ก ๆ ไม่สามารถรับทำในจำนวนมากได้ แนวโน้มทิศธุรกิจยังขยายตัวต่อไปได้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี เสื้อผ้าเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 จึงเป็นสิ่งที่ตอบสนองความต้องการของผู้คนอยู่ในทุกยุคสมัยและทุกช่วงเวลา ธุรกิจเสื้อผ้าจึงเป็นหนึ่งในไอเดียธุรกิจที่อยู่ในความคิดของคนทุกยุคสมัยที่ต่างก็หวังว่าทำแล้วจะประสบความสำเร็จได้ การเติบโตของธุรกิจนี้ มีแรงขับเคลื่อนมาจากทั้งฝั่งผู้บริโภค ธุรกิจโรงแรม ห้าง ร้านค้าต่าง ๆ ที่ต้องการเสื้อไว้ใช้ในกิจการ การที่มาใช้บริการสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ ทำให้ผู้บริโภคประหยัดเวลามากขึ้น โดยไม่ต้องเสียเวลาเลือกเสื้อร้านหนึ่ง และสกรีนอีกร้านหนึ่ง ร้านเสื้อสกรีนลายจึงช่วยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ และแรงขับเคลื่อนในการเติบโตของธุรกิจนี้อีกฝั่งหนึ่งมาจากความต้องการมีธุรกิจเพื่อให้มีรายได้

## 4.2 ตลาดเป้าหมาย

Segmentation Targeting & Positioning (STP) วิเคราะห์เป้าหมายทางการตลาด เพื่อหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางธุรกิจ

1. Segmentation คือ การแบ่งส่วนการตลาด

- Demographic (ประชากรศาสตร์) สำหรับทุกเพศ อายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
- Geographic (ภูมิศาสตร์) ในจังหวัดภูเก็ต และจังหวัดใกล้เคียง
- Psychological (หลักจิตวิทยา) ผู้บริโภคที่ชอบสินค้าที่สามารถออกแบบได้

ตามไลฟ์สไตล์ ของตัวเอง

- Behavioral (พฤติกรรมศาสตร์) เลือกซื้อในวันเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน ฯลฯ หรือวันเปิดกิจการ แบบฟอร์มพนักงาน

2. Targeting คือ การเลือกกว่าขายใครเป็นหลัก

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มธุรกิจโรงแรม ห้าง ร้านค้าต่างๆ

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ เป็นกลุ่มวัยรุ่น และประชาชนทั่วไปที่ชอบสินค้าใหม่ๆ ออกแบบเพื่อให้สินค้าเข้ากับไลฟ์สไตล์

3. Positioning

ร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen ได้วางตำแหน่งของสินค้า โดยผู้ที่มีรายน่อยถึงปานกลางสามารถเข้าถึงสินค้าได้ การออกแบบลายที่เป็นเอกลักษณ์ เนื้อผ้าที่ใส่สบาย สินค้ามีคุณภาพ มีราคาที่เหมาะสม มีการเลือกใช้เครื่องจักรที่มีคุณภาพในการสกรีน เลือกใช้วัสดุดีและมีคุณภาพในการตัดเย็บที่ดี

## 4.3 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก

- กลุ่มธุรกิจโรงแรม ห้าง ร้านค้าต่างๆ ที่ตั้งอยู่ในจังหวัดภูเก็ต และจังหวัดใกล้เคียง มีพนักงานเป็นจำนวนมาก มีการกำหนดให้มียูนิฟอร์ม ทำให้มีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก

กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองในการดำเนินธุรกิจร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen คือ

- เป็นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มเพื่อน สามารถจะออกแบบสกรีนให้เป็นแบบเสื้อแก๊งได้ตามความต้องการโดยจะเสนอแบบมาให้เราก็ได้

- กลุ่มครอบครัว: รับทำเสื้อสกรีนเนื่องในโอกาสเทศกาลต่างๆ ได้แก่ วันสงกรานต์ วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น

- กลุ่มบุคคลทั่วไป ที่มาทำเพื่อนำไปจำหน่าย (ของฝาก ของที่ระลึก)

## 4.4 มาตรฐานในการประกอบธุรกิจ

1. ด้านสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก

- สถานที่ต้องมีความสะอาด สะอาดในการมาใช้บริการ มีที่จอดรถเพียงพอ และมีความปลอดภัย

- มีห้องรับรอง เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคในการเลือกแบบเสื้อก่อนที่จะสกรีน

## 2. ด้านการบริหารจัดการเพื่อคุณภาพ

เป็นมาตรฐานการบริหารจัดการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีคุณภาพ

- มีพนักงานคอยบริการ ทั้งที่ร้านและช่องทางออนไลน์

- มีการตรวจเช็คเครื่องจักรที่ใช้สกรีนอยู่เสมอ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ

## 4.5 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของการทำธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการทราบถึงสภาวะทางธุรกิจที่กำลังดำเนินอยู่ โดยใช้ FIVE FORCES MODEL ในการวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมของธุรกิจและสิ่งรอบข้างที่มีผลต่อธุรกิจ โดยมีการวิเคราะห์ 5 ปัจจัยดังนี้

1. สภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry Among Firms Within The Industry)

สภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมร้านเสื้อสกรีนลายในจังหวัดภูเก็ตถือว่ามีความปานกลาง เพราะมีร้านที่รับสกรีนเสื้ออยู่เป็นจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่จะรับในปริมาณที่น้อยและมีราคาแพง จึงถือว่ามีความการแข่งขันไม่สูงมากเมื่อเทียบกับธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entry)

ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ถือว่ามีความปานกลาง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้ไม่ยาก วัตถุดิบมีเพียงพอ และราคาไม่แพงมาก ทำให้ต้นทุนในการผลิตไม่สูงมาก จึงเป็นธุรกิจที่สามารถเริ่มต้นง่าย

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนมีค่อนข้างสูง เนื่องจากมีสินค้าที่สามารถนำมาต่อยอดได้ใกล้เคียงกับการสกรีนลาย ไม่ว่าจะเป็นการปัก หรือการรีดลายลงบนเสื้อ อีกทั้งยังมีราคาถูก สามารถซื้อเป็นชิ้น ๆ แล้วนำมาสร้างสรรค์ผลงานลงบนเสื้อได้ตามต้องการ ทำให้เป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภคที่ต้องการสร้างสรรค์ผลงานเองโดยที่ไม่ต้องจ้างร้านสกรีนลาย

4. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องจากร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นร้านขนาดใหญ่ ผลิตเสื้อสกรีนได้เป็นจำนวนมาก จึงทำให้มีอำนาจในการต่อรองกับผู้ขายปัจจัยการผลิตในระดับสูง สามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ในราคาไม่แพง

5. อำนาจต่อรองของผู้บริโภค (Bargaining Power of Buyers)

อำนาจการต่อรองของผู้บริโภคอยู่ระดับปานกลาง เนื่องจากมีธุรกิจร้านสกรีนเสื้อหลายร้าน ผู้บริโภคอาจเลือกตอบสนองความพึงพอใจในร้านอื่น แต่ถ้าผู้บริโภคต้องการสินค้าในปริมาณมาก และใช้เวลาในการผลิตน้อยและมีราคาไม่แพง ธุรกิจเราสามารถตอบสนองผู้บริโภคได้อย่างเป็นที่น่าพอใจ

#### 4.6 วิเคราะห์คู่แข่ง

คู่แข่งทางตรง คือ ร้านรับสกรีนที่มีหน้าร้านเพียงอย่างเดียว ทำให้ผู้บริโภคสังเกตเห็นได้ง่าย และเข้าไปใช้บริการในการสั่งสินค้าในจำนวนที่ไม่มาก ซึ่งราคาอาจจะสูงกว่าธุรกิจของเรา แต่ได้คุณภาพในการผลิตเหมือนกัน

#### ตารางที่ 4.6 รายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่ง

ประเด็นการเปรียบเทียบ	ธุรกิจคู่แข่ง	ธุรกิจของเรา
สินค้าหรือบริการ	ให้บริการสกรีนเสื้อได้จำนวนมาก หรืออาจจะต้องรอนาน	ให้บริการสกรีนเสื้อในจำนวนมาก เพราะมีเครื่องจักรรองรับ
ความได้เปรียบด้านราคา	ต้องสั่งเสื้อจากร้านอื่น (มีการเพิ่มราคา) ราคาสกรีนอยู่ในราคาปกติ	ตัดเย็บเองทำให้ได้ราคาถูก ถ้าสั่งในจำนวนมาก จะได้ราคาพิเศษ
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า	ผู้บริโภคเข้าไปติดต่อที่ร้านหรือช่องทางออนไลน์ (อาจจะไม่มี)	มีช่องทางออนไลน์ในการให้บริการลูกค้า Line, Facebook, E-mail
กิจกรรมทางการตลาด	ไม่มี	มีโปรโมชั่น/ส่วนลด และมีการโฆษณา
การครอบครองตลาด	กลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป / นักเรียน-นักศึกษา	กลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป / นักเรียน-นักศึกษา โรงแรม ห้าง ร้านค้าต่างๆ
ชื่อเสียง	ไม่มี	มี

#### 4.7 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (PESTEL Analysis ) เพื่อหาสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

##### 1.Political คือปัจจัยภายนอกด้านการเมือง

นโยบายของหัวหน้าส่วนราชการในการบริหารบางช่วงส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจ และสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ จึงทำให้ผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายหลักได้รับผลกระทบทำให้ยอดในการสั่งซื้อลดลง หรือการเดินทางที่จะมาดูแบบเสื้อลายสกรีน ถูกจำกัดเมื่อเกิดโรคระบาด

##### 2.Economics คือ ปัจจัยภายนอกด้านเศรษฐกิจ

เนื่องจากเกิดสถานการณ์โรคระบาดทำให้มีข้อจำกัดด้านเวลา สถานที่จัดจำหน่าย การสั่งซื้อวัสดุดิบเป็นไปได้อย่างยากมากขึ้นกว่าเดิม

3.Social คือ ปัจจัยภายนอกด้านสังคม

เนื่องจากการคำนึงในการจัดทำลีสต์ที่เปลี่ยนจากการสกรีนลายเป็นการปัก ซึ่งทำให้ลายบนผ้าอยู่ได้นานกว่าการสกรีนผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายหลักจึงนิยมการปักมากกว่าการสกรีน

4. Technology คือ ปัจจัยภายนอกด้านเทคโนโลยี

เทคโนโลยีในปัจจุบันมีการพัฒนา และเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมถึงการผลิตเครื่องสกรีนลายผ้าขนาดเล็ก ซึ่งสามารถนำไปให้บริการแก่ผู้บริโภคในสถานที่ต่างๆ ได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังง่ายต่อการใช้งานส่งผลให้บุคคลเข้าถึงธุรกิจนี้ได้อย่างง่ายดาย

5.Environment คือ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมของประเทศที่เข้าไปทำธุรกิจ

จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่มีสภาพภูมิอากาศฤดูฝนมากกว่าฤดูแล้งทำให้สภาพอากาศส่วนใหญ่มีความชื้นเนื่องจากฝนตกบ่อย บางครั้งการสกรีนลายเสื้อต้องใช้ความร้อนจากแสงอาทิตย์ให้ลายสกรีน

6. Law หรือ Legal คือ ปัจจัยภายนอกด้านกฎหมาย

การสกรีนอาจจะมียี่ห้อที่เป็นลิขสิทธิ์บางลายที่ทางร้านไม่สามารถผลิตให้ได้ ทำให้ต้องระวังมากขึ้น

#### 4.8 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายในองค์กร

##### • จุดแข็ง (Strengths)

1. มีเครื่องจักรที่ทันสมัย สามารถผลิตได้รวดเร็วและมีคุณภาพ
2. มีราคาสินค้าที่ไม่แพง
3. มีช่างที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญในด้านการสกรีนลายจึงให้ผู้บริโภคไว้วางใจในการผลิต และได้รับสินค้าตรงตามความต้องการ
4. อยู่ในทำเลที่เหมาะสม ผู้บริโภคสามารถเดินทางได้สะดวก
5. มีทีมงานที่มีประสบการณ์ช่วยวางแผนการตลาด
6. ทางบริษัทมีแบบลายสกรีนที่โดดเด่น สามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้

7. ทางบริษัทมีสาขาร้านสกรีนลายในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต มีหลายสาขาสามารถ

รองรับผู้บริโภคในจังหวัดได้เพียงพอ

##### • จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ทางบริษัทอาจมีบุคลากรที่มีความชำนาญน้อยเกินไป
2. ขาดการโปรโมทธุรกิจในช่วงแรก



3. สาขาร้านสกรีนลายยังมีจำนวนไม่มากพอที่จะรองรับผู้บริโภคในจังหวัด  
ใกล้เคียง
4. การขนส่งให้กับผู้บริโภคที่อยู่ไกลยังไม่สามารถให้บริการได้ทั่วถึง
5. จำนวนร้านในการตัดเย็บเสื้อผ้ายังมีน้อยเกินไป
6. เจ้าของธุรกิจไม่มีประสบการณ์ทำธุรกิจมาก่อน อาจมีความบกพร่องทางการ  
บริหารจัดการด้านการเงิน
7. เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว ทำให้มีข้อจำกัดในการตัดสินใจในด้านการ  
บริหาร
- การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอกองค์กร
- โอกาส (Opportunity)
    1. มีกลุ่มลูกค้าที่เข้าถึงได้ง่าย
    2. สามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาถูก
    3. ธุรกิจโรงแรม ห้าง ร้านค้า ต่าง ๆ มีเป็นจำนวนมาก
    4. ผู้บริโภคสามารถแก้ไขลายสกรีนได้ตามที่ต้องการ
    5. ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้ามากขึ้น
    6. มีช่องทางการติดต่อหลายช่องทาง
    7. งานสำคัญต่าง ๆ สามารถขายสินค้าเป็นของที่ระลึกได้ เช่น วันรับปริญญา งาน  
แต่งงาน
  - อุปสรรค (Threat)
    1. มีคู่แข่งในตลาดเป็นจำนวนมาก เช่น ธุรกิจสกรีนลายเสื้อด้วยเครื่องรีด  
ร้อน
    2. สินค้าอาจไม่ถูกใจจนไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า
    3. เป็นธุรกิจที่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย
    4. ในการสกรีนลายเสื้อบางลายอาจละเมิดลิขสิทธิ์
    5. มีสินค้าทดแทน หรือสินค้าใกล้เคียงมีจำนวนมาก
    6. มีโรคระบาดเกิดขึ้นจึงทำให้ถูกจำกัดในด้านต่าง ๆ
    7. สภาพภูมิอากาศเนื่องจากมีฝนตกชุกทำให้ผู้บริโภคไม่สะดวกในการเดินทางมา  
ซื้อสินค้า

## 5. แผนการบริหารจัดการองค์กร

### 5.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ

ร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	20/13 ถนนแม่หลวน ตำบลตลาดเหนือ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000
รูปแบบการดำเนินการ	ให้บริการด้านการสกรีนเสื้อผ้า รายได้หลักมา จากการขายเสื้อ และสกรีน 100%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	600,000 บาท

#### 5.2 วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งผลิตสินค้าและให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ

#### 5.3 พันธกิจ (Mission)

ให้บริการสินค้าใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจด้านคุณภาพของตัวสินค้า และได้รับความประทับใจ

#### 5.4 มีหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคคลากรหลัก

##### A ตำแหน่ง กรรมการบริหาร

หน้าที่ความรับผิดชอบ ดูแลร้าน ดำเนินงานให้ธุรกิจเป็นไปตามกฎระเบียบและบรรลุล่วงวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งไว้

##### B ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่บัญชีการเงิน

หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดทำบัญชีให้เป็นระบบ โปร่งใส และมีความน่าเชื่อถือ

##### C ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่การตลาดและตรวจสอบความเรียบร้อย

หน้าที่ความรับผิดชอบ วางแผนทางการตลาด คิดโปรโมชันต่างๆ ดูแลภายในร้าน ให้มีความเรียบร้อย

## 6. แผนการตลาด

### 6.1 เป้าหมายทางการตลาด

#### 6.1.1 เป้าหมายระยะสั้น (ภายใน 1 ปี)

- วิเคราะห์และพัฒนาสินค้าอย่างสม่ำเสมอ วิเคราะห์ความต้องการสินค้าของผู้บริโภคเพื่อกำหนดจำนวนการผลิตสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการลูกค้า

- จัดโปรโมชัน ช้อ 1 แดม 1 เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักร้านสกรีนเสื้อ I love screen มากขึ้น

- มีการสะสมแต้ม เช่น ให้ผู้บริโภคแนะนำเพื่อนมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการที่ร้าน I love screen แล้ว ให้แต้มแก่ผู้แนะนำ และผู้ถูกแนะนำ เมื่อได้แต้มครบตามกำหนดสามารถนำมาแลกซื้อสินค้าได้ในราคา 50%

#### 6.1.2 เป้าหมายระยะสั้น ( 1-3 ปี )

- เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กว้างขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการของทางร้าน ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายธุรกิจ

- รักษามาตรฐานของการบริการให้ได้มาตรฐานเสมอ เช่น ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบสินค้า ,การรักษามาตรฐานการผลิต, คุณภาพของสินค้า, คุณภาพวัตถุดิบในการผลิตสินค้า

### 6.1.3 เป้าหมายระยะสั้น ( 3 ปีขึ้นไป )

- ขยายกิจการเพื่อรองรับลูกค้า ผ่านเว็บออนไลน์ หรือตามต่างจังหวัดในอนาคต

## 6.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาดของร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen ใช้ 4P's (Marketing Mix) ดังนี้

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

การเลือกใช้วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ มีการผลิตหลายแบบทำให้มีความน่าสนใจแตกต่างจากร้านอื่นที่อาจจะมีแบบให้เลือกได้ไม่มากนัก ใช้เครื่องจักรขนาดใหญ่ ผลิตได้รวดเร็ว ทำให้สะดวก ร่นระยะเวลาในการผลิต ในด้านของลายสกรีนสามารถแก้ไขออกแบบลายได้ตามความต้องการ

### กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ทางร้านมีแบบให้เลือกมากมาย มีการตัดเย็บเสื้อเอง เพื่อลดต้นทุนการผลิต ทำให้มีราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่ไม่แพง ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่าย

### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของที่ร้านมีความสะดวก มีที่จอดรถและมีความปลอดภัย อีกช่องทางคือทางออนไลน์ (Line , facebook , E-mail ) สามารถทำรายการได้เหมือนมาติดต่อเองที่ร้าน

### กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ทางร้านให้ความสำคัญ เนื่องจากกิจการมีคู่แข่งมาก มีร้านใหม่ๆ เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เราจึงมีการคิด Promotion ขึ้น

1. ในช่วงเทศกาล(กินเจ) คิดราคาเป็น เสื้อรวมสกรีนตัวละ 60-70 บาท จากปกติจะมีราคา เสื้อเปล่า 60 บาท ค่าบล็อคสกรีน 250 บาท

2. เสื้อคนงานแขนยาวรวมสกรีน ชื้อ 2 โหลขึ้นไป เหลือตัวละ 60 บาท

## 7. แผนการผลิตและการดำเนินงาน

การดำเนินงานของร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นการกำหนดกรอบการทำงาน เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการตลาด แผนกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้า ให้สินค้ามีคุณภาพ มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกหลายแบบ มีความสะดวกในการมาใช้บริการ เพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจ

### 7.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์การบริการ

เนื่องจากทางร้านเสื้อสกรีนลาย I Love Screen เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านการสกรีนเสื้อผ้า และจัดจำหน่ายเสื้อผ้า

7.2 ขั้นตอนการใช้บริการ (ในการสั่งเสื้อสกรีน)

7.2.1 ติดต่อเรื่องแบบสกรีนกับช่าง เพื่อให้ช่างประเมินเบื้องต้น

7.2.2 เลือกเสื้อ ( แบบ , ขนาด , สี )

7.2.3 ส่งไปที่แผนกสกรีนพร้อมแบบสกรีน

7.2.4 เมื่อสกรีนเสร็จ ติดต่อลูกค้าเพื่อมารับสินค้า

7.2.5 ให้ลูกค้าตรวจเช็คลายสกรีนพร้อมทั้งจำนวน

7.2.6 ชำระเงินนำสินค้ากลับได้

7.3 ขั้นตอนการสกรีน (ช่าง)

7.3.1 ฝ่ายออกแบบเตรียมลายให้ช่างก่อนนำไปสกรีน

7.3.2 ส่งเสื้อพร้อมแบบให้ช่างสกรีน

7.3.3 ช่างสกรีนตามแบบและจำนวนที่ลูกค้าสั่ง

7.3.4 ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยของสินค้าก่อนนำส่งให้พนักงานรับออเดอร์

7.3.5 ส่งสินค้าให้พนักงานรับออเดอร์

\*\* พนักงานพับใส่ถุงให้เรียบร้อย

8. แผนการเงิน

8.1 การประมาณการยอดขาย 1-5 ปี

(คิดโดยการเอายอดขายที่ได้เฉลี่ยแต่ละเดือน x จำนวนเดือน(12) = จำนวนยอดขาย(ปี))

ตารางที่ 8.1 ตารางการประมาณยอดขายรวม เสื้อสกรีนและเสื้อสีพื้นไม่มีลาย

การประมาณการ ยอดขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขายเสื้อสกรีน	2,304,000	2,534,400	2,787,840	3,066,240	3,372,480
ยอดขายเสื้อสีพื้นไม่มี ลาย	720,000	792,000	871,200	958,200	1,054,200
รวม	3,024,000	3,326,400	3,659,040	4,024,440	4,426,680

8.2 การประมาณการค่าใช้จ่าย 1-5 ปี

การประมาณค่าใช้จ่าย 1-5 ปี ทางร้านมีต้นทุนผันแปรดังนี้

**ตารางที่ 8.2 ตารางการประมาณยอดค่าใช้จ่าย**

ค่าใช้จ่ายประจำปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนกรรมการบริหาร	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
เงินเดือนพนักงาน	792,000	828,000	864,000	900,000	936,000
ค่าสาธารณูปโภค	60,000	72,000	84,000	96,000	108,000
ค่าเช่าอาคาร	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
ค่าโทรศัพท์(อินเทอร์เน็ต)	35,940	35,940	35,940	35,940	35,940
รวม	1,847,940	1,895,940	1,943,940	1,991,940	2,039,940

**8.3 งบประมาณการงบกำไรขาดทุน**

การประมาณงบกำไรขาดทุนช่วงระยะเวลา 1.5 ปี คำนวณจากการประมาณการการขาย การประมาณการค่าใช้จ่าย หักภาษีนิติบุคคล 15%

**ตารางที่ 8.3.1 งบประมาณการงบกำไรขาดทุน**

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การประมาณการยอดขาย	3,024,000	3,326,400	3,659,040	4,024,440	4,426,680
การประมาณการค่าใช้จ่าย	1,847,940	1,895,940	1,943,940	1,991,940	2,039,940
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	1,176,060	1,430,460	1,715,100	2,032,500	2,386,740
หักภาษีนิติบุคคล (15%)	176,409	214,569	257,265	304,875	358,011
กำไรสุทธิ	1,000,051	1,215,891	1,457,835	1,727,625	2,028,729
กำไรสะสม	1,000,051	2,215,942	3,673,777	5,401,402	7,430,131

หมายเหตุ\* ภาษีเงินได้นิติบุคคล ต้องเสียภาษีเมื่อมีกำไรสุทธิก่อนหักภาษี 150,000 บาทขึ้นไป โดยมีการเสียภาษีดังนี้

**ตารางที่ 8.3.2 ตารางแสดงอัตราการเสียภาษี**

กำไรสุทธิ	อัตรากำไร	ภาษีสะสม
น้อยกว่า 300,000 บาท	ยกเว้น	0
300,000 -3,000,000 บาท	15%	0-405,000
3,000,000 บาทขึ้นไป	20%	405,000 ขึ้นไป

**8.4 จุดคุ้มทุน (Break Even Point)**

ในการคำนวณจุดคุ้มทุน (Break Even Point) คำนวณจาก ต้นทุนการประมาณการลงทุน - กำไรสุทธิ/ปี ได้ผลลัพธ์ดังนี้

#### ตารางที่ 8.4 จุดคุ้มทุน

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2
ต้นทุนคงที่	500,000	
กำไรสุทธิ/เดือน	83,338	
กำไรสุทธิ/ปี	1,000,051	
จุดคุ้มทุน	- 500,051	คุ้มทุนในปีที่ 1 เดือนที่ 6

สรุป การประมาณการค่าใช้จ่ายและรายได้มีการเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และมีจุดคุ้มทุนในปีที่ 1 เดือนที่ 6

### 9. แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

#### 9.1 แผนฉุกเฉิน

การดำเนินธุรกิจมักจะเกิดสถานการณ์ หรือผลกระทบต่างๆที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น เสถียรภาพทางการเงิน การก่อจลาจลและความไม่สงบภายในประเทศ ภัยธรรมชาติ ความเสี่ยงจากคู่แข่งในตลาด ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ดังนั้นเพื่อให้บริษัทสามารถรับมือกับเหตุการณ์ต่างๆได้ ธุรกิจจึงได้มีแผนรองรับเพื่อให้สามารถรับมือและแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว

##### 9.1.1 กรณีที่สินค้าไม่สามารถขายได้ตามที่คาดหวัง

แผนฉุกเฉินที่เราเตรียมไว้ในกรณีที่จำนวนลูกค้าที่มี ใช้บริการต่ำกว่าที่คาดการณ์เอาไว้ ได้แก่ การไม่คิดราคาค่าบล็อก และสามารถใช้บล็อกสกรีนได้ตลอดโดยไม่จำกัดระยะเวลาในการเก็บรักษา นอกจากนี้ยังเพิ่มการประชาสัมพันธ์ ในการเป็นองค์กรสนับสนุนให้กับบริษัทหรือเทศกาลต่างๆ เพื่อใช้ในการทำกิจกรรม ทั้งนี้หากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้รายได้ของทางร้านลดลง เราได้เตรียมเงินสำรองกับแผนสำรองนี้เป็นจำนวน 50,000 บาท

##### 9.1.2 กรณีที่มีลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

แผนฉุกเฉินสำหรับปัญหาที่มีลูกค้าเพิ่มขึ้น ทางร้านได้มีการจัดเตรียม Stock ของเสื้อสีพื้นไม่มีลายไว้ก่อนในปริมาณที่มาก เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากการตัดเย็บเสื้อผ้าอาจจะใช้เวลานาน ดังนั้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและความรวดเร็ว การสต็อกวัตถุดิบจึงมีความสำคัญมาก

##### 9.1.3 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

ทางร้านเน้นการให้บริการด้วยความประทับใจ ให้บริการตรงตามที่ลูกค้าต้องการรักษามาตรฐานและคุณภาพอยู่เสมอ เพื่อรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าปัจจุบัน และลูกค้าในอนาคต เราจึงมีการจัดโปรโมชั่นเพื่อคืนกำไรและดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอยู่เสมอ เช่น ในช่วงของเทศกาลหรือวันสำคัญต่าง ๆ

#### 9.1.4 กรณีสินค้าถูกเลียนแบบ

หากมีการลอกเลียนแบบสินค้า ธุรกิจร้านสกรีนเสื้อได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากทางร้านเป็นรับสกรีนเสื้อ ซึ่งลายของเสื้อจะไม่เหมือนกับร้านอื่นๆ อีกทั้งทางร้านมีการบริการที่ครบและเครื่องมือทันสมัย สามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้รวดเร็วเนื่องจากมีวัตถุดิบพร้อมใช้งานและจำนวนของเครื่องมือเพียงพอต่อความต้องการ และมีฐานลูกค้าเก่าที่มาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

#### 9.2 แผนในอนาคต

แผนในอนาคตหากรายได้และกำไรสุทธิเป็นไปตามที่คาดหวังไว้ มีดังนี้

9.2.1 การเพิ่มงานสกรีนแบบ โพลีเฟล็กซ์ คือการสกรีนเสื้อโดยไม่ต้องทำลวด สามารถรีดลายลงบนเสื้อได้เลย ใช้เวลาน้อยสามารถรองรับงานได้ มีราคาถูก เหมาะกับงานภาพถ่ายหรือกราฟฟิกที่ไม่จำกัดสี

9.2.2 การเพิ่มงาน ซับลิเมชั่น คือการพิมพ์ภาพลงบนเนื้อผ้าโดยตรง ลายจะฝังอยู่ในเนื้อผ้า ลายจะไม่ซีด แต่ราคาค่อนข้างสูง เหมาะกับการทำเสื้อกีฬา เพราะใส่รายละเอียดได้เยอะมาก ไม่เหมาะกับผ้า Cotton 100% เหมาะสำหรับผ้า TK, TC, โพลีเอสเตอร์ (ผ้ากีฬา)

#### บรรณานุกรม

- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2561). ข้อมูลทั่วไปของภูเก็ต. สืบค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2563, จาก <http://www.sawadee.co.th/phuket/general.html>
- ZAZIO . (2562, 28 มิถุนายน). ประวัติที่มาและต้นกำเนิดของเสื้อยืด. สืบค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2563, จาก <https://www.zazio.shop/blog/history-of-t-shirts/>
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2561, 15 มกราคม). การวิเคราะห์ 5 Force Model (แรงกดดัน 5 ประการ ). สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน 2563, จาก <https://www.ba-na-na.net/การวิเคราะห์-5-force-model-แรงกดดัน>
- ผศ.ดร. ยุทธนา ศรีสวัสดิ์. (2554, พฤษภาคม). อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล. สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน 2563, จาก <https://www.itax.in.th/pedia>
- สุวัฒน์ชัย พรหมบุตร . (2560). ใครจะเชื่อ! – เปิดร้านปั๊มเสื้อก็รวยเป็นล้านได้. สืบค้นเมื่อ 21 มีนาคม 2563, จาก <https://www.passiongen.com/2017/09/the-key-business-success-factors-of-screen-shirt-shop/>.
- Openpassorn (นามปากกา). (2562, 3 พฤษภาคม). ปัจจัยกดดันทั้ง 5 (Five Force Model). สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน, จาก <https://inc.karmins.com>