



## แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สำหรับการจัดสวนขวด (Gulliver's Garden)

โดย

ลิจิต สุทธิ

รหัสสถิติ 6430347321

คณะวิศวกรรมศาสตร์ ภาควิศวกรรมโยธา

ชั้นปีที่ 2 ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นรายงานส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 2602121 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ  
วิชาการศึกษาทั่วไปหมวดสังคมศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี (ภาควิชาพาณิชยศาสตร์)  
ปีการศึกษา 2565

## บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ห้างหุ้นส่วน Gulliver's Garden จำกัด เป็นการดำเนินธุรกิจสวนขวดภายใต้ชื่อแบรนด์ว่า Gulliver's Garden โดยคำนึงถึงความเป็นมิตรต่อโลก โดยเราได้ตั้งกิจการขึ้นเพื่อเป็นผู้นำด้านการขายผลิตภัณฑ์สวนขวด เรามีบริการรับจัดสวนขวดและ Workshop การจัดสวนขวดเพื่อส่งเสริมกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการสร้างสรรค์ผลงานของตนเอง

กิจการเล็งเห็นว่าจากแนวโน้มการขยายตัวของเมือง ผู้คนอาศัยอยู่ในอาคารชุดมากขึ้น และในตัวเมืองที่เต็มไปด้วยอาคารและตึก ทำให้ผู้คนในเมืองห่างไกลจากพื้นที่สีเขียวมากขึ้น ซึ่งแหล่งธรรมชาติมีส่วนทำให้จิตใจผ่อนคลายและรู้สึกร่มเย็น ในเมื่อพื้นที่สีเขียวสาธารณะในตัวเมืองมีไม่มากพอที่จะตอบโจทย์ความต้องการของผู้คน ผู้ที่อาศัยในเมืองจึงหันมาปลูกต้นไม้เพิ่มพื้นที่สีเขียวในที่พักของตน แต่เนื่องด้วยพื้นที่ที่จำกัดในที่พักของตน ทำให้ผู้คนเริ่มสนใจการปลูกสวนขวด

สวนขวดเป็นการจำลองระบบนิเวศธรรมชาติภายในบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก ซึ่งพืชในสวนขวดไม่จำเป็นต้องดูแลเอาใจใส่มากเหมือนพืชทั่วไป อีกทั้งเป็นพืชที่เจริญเติบโตภายใต้แสงจากหลอดไฟ จึงทำให้เหมาะกับการปลูกในห้องใจกลางเมืองที่แสงแดดไม่สามารถส่องมาถึงได้ แต่ในปัจจุบัน แม้ธุรกิจสวนขวดจะพอมีให้เห็นบ้าง แต่อุตสาหกรรมสวนขวดยังไม่เป็นที่กว้างขวางในวงการธุรกิจ ทำให้ผู้ที่สนใจปลูกสวนขวดมีตัวเลือกที่จำกัด อีกทั้งยังไม่มีแหล่งให้ความรู้การจัดสวนขวดแบบจริงจัง จึงไม่สามารถปลูกสวนขวดได้อย่างมีคุณภาพ

ผู้จัดการของกิจการของเราเป็นผู้ที่มีประสบการณ์จัดสวนขวดมากกว่า 6 ปี เมื่อผู้จัดการพบว่าสวนขวดยังเป็นที่รู้จักกันในวงแคบและมีแหล่งซื้อที่ไม่มากพอ ทำให้ผู้จัดการจึงเห็นโอกาสในการกำเนิดกิจการสวนขวดเพื่อให้สวนขวดเป็นที่ต้องการในตลาดมากขึ้น พร้อมทั้งให้ความรู้เรื่องการจัดสวนขวดได้อย่างถูกต้อง

กิจการของเราเน้นการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อโลก โดยได้เสนอการจัดสวนขวดในขวดพลาสติกรีไซเคิล เนื่องจากปัจจุบันบรรจุภัณฑ์สวนขวดที่พบได้ล้วนทำมาจากแก้ว ซึ่งการนำพลาสติกกรีไซเคิลมาใช้เป็นการลดขยะพลาสติก อีกทั้งยังมีราคาที่ถูกลงกว่าขวดแก้ว และกิจการของเราเน้นความหลากหลาย จึงมีตัวเลือกผลิตภัณฑ์มากมายโดยเฉพาะพันธุ์พืช เนื่องจากกิจการสวนขวดที่พบได้ในปัจจุบันล้วนมีพันธุ์พืชสำหรับการจัดสวนขวดน้อยกว่า 5 ชนิด กิจการของเราจึงใช้พันธุ์

พืชหลากหลาย ทั้งที่พบได้ในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อเป็นตัวเลือกให้กับลูกค้าให้ได้มากที่สุด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของ Gulliver's Garden คือวัยรุ่นและวัยทำงาน เนื่องจากวัยเหล่านี้เป็นวัยที่เร่งรีบ สวนขวดจึงเหมาะกับวัยที่ไม่มีเวลาดูแลเอาใจใส่พืชปลูกมากนัก เนื่องจากสวนขวดต้องการความดูแลเอาใจใส่น้อยกว่าพืชทั่วไปมาก อีกทั้งวัยเหล่านี้ยังเป็นวัยที่ใช้เวลาอยู่ในอาคารหรือห้องเยอะกว่าวัยอื่น การนำพื้นที่สีเขียวเล็ก ๆ มาตกแต่งในห้องพักหรือสถานที่ทำงานจะทำให้ได้บรรยากาศจิตใจไม่มากนัก

กิจการมีหุ้นส่วน 2 คน คนละ 800,000 บาท รวมเป็น 1,600,000 บาท ซึ่งทั้งสองเป็นผู้จัดการของกิจการ มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี และจากการคาดการณ์ กิจการจะมีกำไรสุทธิในปีแรกของการทำกิจการ 1,596,000 และมีอัตราการเติบโตของกำไรในปีถัด ๆ ไปมากกว่าร้อยละ 30 กิจการได้มีการคาดคะเนถึงปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต จึงได้แผนฉุกเฉินในการแก้ไขรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างทันที เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ

## 2. ประวัติโดยย่อของกิจการ

### 2.1 ชื่อธุรกิจ

Gulliver's Garden ผลิตภัณฑสวนในขวด

### 2.2 ประวัติความเป็นมา

ปัจจุบันการปลูกต้นไม้ในสถานที่ปิด เช่น ห้องนอน สำนักงาน ร้านอาหาร มีความแพร่หลายมากขึ้น สาเหตุมาจากการขยายตัวของสังคมเมืองที่ทำให้พื้นที่สีเขียวลดลง และทำให้มลพิษทางอากาศในบริเวณเมืองมากขึ้น การปลูกต้นไม้ในสถานที่ปิดนั้นจะทำให้ภายในสถานที่ที่มีความสวยงามสบายตา อีกทั้งการปลูกต้นไม้ในสถานที่ปิดยังเป็นการช่วยฟอกอากาศโดยการดักจับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และปล่อยก๊าซออกซิเจนอีกด้วย ทั้งนี้ทั้งนั้น การปลูกต้นไม้ในสถานที่ปิดต้องคำนึงถึงความเหมาะสมของต้นไม้ในสภาพแวดล้อม เช่น ปริมาณน้ำ ปริมาณแสงแดด การถ่ายเทของอากาศ สถานที่ปิดที่ไม่อำนวยต่อการเจริญเติบโตของต้นไม้ เช่น มุมห้องที่แสงแดดเข้าไม่ถึง หรือ บริเวณที่อากาศ ไม่ถ่ายเท อาจเป็นอุปสรรคต่อการดูแลต้นไม้ได้ ทำให้ทางผู้ก่อตั้งอยากริเริ่มการทำกิจการผลิตภัณฑสวนขวด เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ที่ยากปลูกต้นไม้ในสถานที่ปิดแต่มีข้อจำกัดด้านสถานที่และการดูแลรักษา

สวนขวด (Terrarium) คือ การจำลองระบบนิเวศธรรมชาติไว้ในขวด ซึ่งเกิดจากระบบวัฏจักรน้ำ อันเกิดจากความชื้นจากชั้นดินและพืชระเหยออกมา เมื่ออุณหภูมิภายในขวดสูงขึ้นเพราะแสงและความร้อนที่ผ่านทะลุวัตถุโปร่งใส จะเกิดไอน้ำควบแน่น ก่อนจะหมุนกลับไปที่พืชและชั้นดินด้านล่าง เกิดวัฏจักรดังเช่นนี้ภายในขวด จุดเด่นของสวนขวดคือ สวนประเภทนี้ต้องการความใส่ใจและการดูแลเอาใจใส่น้อยมาก และต้นไม้ในสวนขวดไม่ต้องการน้ำเป็นระยะเวลานาน และยังสามารถได้เป็นปี โดยสวนขวดสามารถแบ่งเป็นสองระบบได้ ดังนี้

1. ระบบปิด มีจุดประสงค์เพื่อควบคุมการเจริญเติบโตของพืชให้เป็นไปอย่างช้า ๆ เหมาะสำหรับผู้ที่ไม่ค่อยมีเวลามากนัก หรือมักจะชอบลิ้มรสน้ำต้นไม้บ่อย ๆ เพราะสวนขวดเป็นระบบนิเวศเล็ก ๆ ที่ยังชีพได้ด้วยตัวเอง คือนำความชื้นกลับมาใช้ใหม่ จึงไม่ต้องการน้ำและไม่ต้องการการดูแลมากนัก

2. ระบบเปิด สวนระบบเปิดแบบนี้จะต้องการการรดน้ำมากกว่าระบบปิด เพราะความชื้นที่ไหลเวียนออกไปได้ง่ายกว่า ดังนั้นถ้าสนใจจะจัดสวนระบบเปิด ต้องใช้โหลแก้วหรือขวดที่ไม่มีฝาปิด เพื่อช่วยต่อการรดน้ำและการดูแลรักษา

## 2.3 แนวคิดในการดำเนินการ

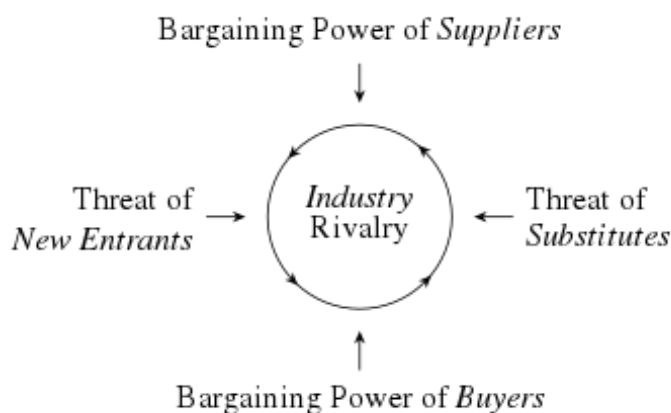
เนื่องจากปัจจุบันการปลูกสวนขวดยังไม่ได้เป็นที่แพร่หลายมากนัก เพราะกิจการที่ขายผลิตภัณฑ์สวนขวดนั้นยังไม่ได้มีบทบาทในทางตลาดอย่างมาก ทำให้ผู้สนใจริเริ่มปลูกสวนขวดจึงมีทางเลือกที่น้อย อีกทั้งราคาในตลาดยังค่อนข้างสูง หรือมีอีกทางเลือกหนึ่งคือผู้สนใจปลูกสามารถหาวัตถุดิบในการทำสวนขวดได้ด้วยตนเองจากแหล่งธรรมชาติ อย่างไรก็ตาม การจัดสวนให้มีความสวยงามและปริมาณองค์ประกอบที่จำเป็นต่อการอยู่รอดของต้นไม้ในสวนขวดนั้นจะต้องอาศัยทักษะและประสบการณ์ ทำให้การริเริ่มปลูกสวนขวดเองนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ทางผู้ก่อตั้งจึงเห็นชอบที่จะทำกิจการขายวัตถุดิบสำหรับการทำสวนขวด อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็น อุปกรณ์ตกแต่งภายในสวนพันธุ์ไม้สำหรับปลูกในสวนขวด อีกทั้งยังจำหน่ายสวนขวดสำเร็จรูปที่พร้อมสำหรับการนำไปใช้งานได้เลย และมีบริการรับจัดสวนขวดให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังมีการจัด Workshop การปลูกสวนขวด เพื่อให้ความนิยมของการปลูกสวนขวดมีความแพร่หลายมากขึ้น

จากโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว ผู้ก่อตั้งจึงได้ริเริ่มกิจการจัดสวนขวดและผลิตภัณฑ์สวนขวด ภายใต้ชื่อแบรนด์ว่า “Gulliver’s Garden”

### 3. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Industry analysis, SWOT)

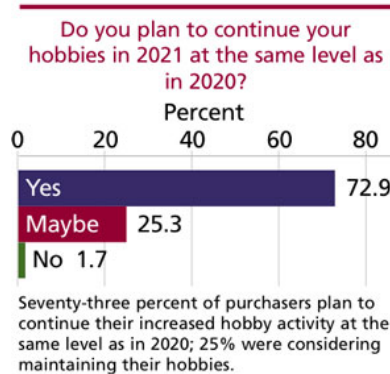
#### 3.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้ Porter's Five Forces Model



##### 3.1.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Rivalry)

ตลาดสวนขวดเป็นส่วนย่อยที่อยู่ในอุตสาหกรรมไม้ประดับ Dr. Hayk Khachatryan อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์แห่งมหาวิทยาลัยฟลอริดา ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับ อุตสาหกรรมไม้ประดับในช่วงปี 2019-2021 และได้ระบุว่า อุตสาหกรรมไม้ประดับเป็น อุตสาหกรรมที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วช่วงที่มีสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 เนื่องจากการทำงานแบบ WFH ที่ต้องอยู่ในที่พักเป็นระยะเวลานาน การปลูกพืชในสถานที่พักอาศัยทำให้รู้สึกผ่อนคลายและมีความสุขมากขึ้น และมีแนวโน้มที่อุตสาหกรรมนี้จะเติบโตมากขึ้นเรื่อย ๆ และจากผลวิจัยได้แสดงว่า ผู้คนส่วนใหญ่ที่ริเริ่มการปลูกต้นไม้ในที่พักตั้งแต่สถานการณ์โรคระบาด มีความประสงค์ที่จะปลูกต้นไม้เรื่อย ๆ ในปี 2021 (72.9%)



จากการวิจัย ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่า อุตสาหกรรมไม้ประดับมีแนวโน้มที่จะมีอัตราการเติบโตมากขึ้นเรื่อย ๆ แต่ความแตกต่างในอุตสาหกรรม โดยเฉพาะสวนขวด ยังไม่ได้มีการแข่งขันสูงมากนักเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมสวนขวดจึงยังมีความแข่งขันตลาดที่ต่ำ

### 3.1.2 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

ตลาดสวนขวดเป็นตลาดคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาได้ง่าย เพราะเป็นธุรกิจที่เริ่มเงินลงทุนไม่สูงมาก ความนิยมของการปลูกไม้ประดับในสถานที่ปิดมีมากขึ้นเรื่อย ๆ วัตถุดิบในการทำสวนขวดหาได้ไม่ยาก และมีคู่มือการจัดสวนขวดตามสื่อต่าง ๆ ทำให้ผู้แข่งขันรายใหม่มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในอนาคต

### 3.1.3 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนนั้นเป็นพืชไม้ประดับประเภทอื่น ๆ เช่น ไม้กระถาง ไม้หน้า

### 3.1.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyers)

ผลิตภัณฑ์สวนขวดนั้นมีคู่แข่งทางตลาดไม่ได้มาก และคู่แข่งผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในอุตสาหกรรมมีการใช้วัตถุดิบสินค้าที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์สวนขวด จึงทำให้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองต่ำ

### 3.1.5 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องจากตัววัตถุดิบที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์สวนขวดนั้นสามารถหาได้ทั่วไป จึงทำให้อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ต่ำ อย่างไรก็ตาม การใช้วัตถุดิบบางชนิดที่มีมูลค่าทางตลาดสูงหรือหายาก เช่น ดินคุณภาพสูง พันธุ์ไม้หายาก อาจทำให้อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์สูง

## 3.2 การวิเคราะห์โอกาสทางตลาดโดยใช้ SWOT Analysis

### 3.2.1 จุดแข็ง (Strengths)

- มีวัตถุดิบหลากหลายชนิด โดยมีทั้งวัตถุดิบที่หาได้ในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ อีกทั้งยังมีวัตถุดิบที่ทางบริษัทได้ดูแลผลิตเอง เช่น ดิน พันธุ์ไม้ หิน ถ่าน สแฟกนัม
- มีผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดสวนขวดที่มีประสบการณ์ และมีความคิดสร้างสรรค์ในการจัดสวนให้สวยงาม และสามารถถ่ายทอดความรู้การจัดสวนขวดได้
- ใช้วัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อโลก และเน้นหลักการ Reuse วัตถุดิบ รับเปลี่ยนพืชที่ตายแล้วในขวดแก้วให้เป็นพืชใหม่ในขวดแก้วเดิม โดยมีส่วนลดให้กับลูกค้า และมีการจัดสวนขวดในบรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากพลาสติกรีไซเคิล
- ทีมงานมีความสามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษได้อย่างคล่อง
- มีพนักงานที่สามารถสื่อสารภาษาที่ 3 ได้หลายภาษา
- มีร้านอยู่ใจกลางเมือง เดินทางมาได้สะดวก และสตูดิโอมีการตกแต่งอย่างสวยงาม

### 3.2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- บุคลากรมีความเชี่ยวชาญเป็นรายบุคคล ทำให้แรงงานเป็นที่หายากในตลาด
- วัตถุดิบบางชนิดอาจต้องใช้เวลาในการส่งมอบมายังบริษัท เนื่องจากนำเข้าจากต่างประเทศ
- อาจใช้เวลาในการเตรียมวัตถุดิบและจัดสวนมากกว่าคู่แข่ง เนื่องจากทีมงานมีความปรานีและความใส่ใจในรายละเอียดสูง



### 3.2.3 โอกาส (Opportunities)

- เป็นที่นิยมของผู้คนที่อาศัยอยู่ในเมืองที่มีข้อจำกัดเรื่องพื้นที่มากขึ้นเรื่อย ๆ
- สวนขอสามารถดูแลได้ง่าย ไม่ต้องรดน้ำบ่อย จึงเป็นที่นิยมของผู้คนที่ไม่มีเวลาเลี้ยงดูมาก
- สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก จึงเหมาะที่จะเป็นของขวัญให้เนื่องในโอกาสต่าง ๆ
- กระแสของผู้คนที่นิยมเพิ่มพื้นที่สีเขียวภายในสถานที่ปิดมีมากขึ้นเรื่อย ๆ

### 3.2.4 อุปสรรค (Threats)

- มีผลิตภัณฑ์ทดแทนหลากหลายชนิด เช่น ต้นกระถาง ต้นประดิษฐ์
- ผลกระทบทางเศรษฐกิจอาจทำให้วัตถุดิบบางชนิดไม่สามารถซื้อจากซัพพลายเออร์ได้ และอาจทำให้ยอดขายลดลงเนื่องจากไม่ได้เป็นของจำเป็นต่อการดำรงชีวิต
- ผลกระทบในการขนส่งอาจทำให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบได้ เช่น ภัยพิบัติทางธรรมชาติ ปัญหาการจราจร

## 4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายในทางธุรกิจ

### 4.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

4.1.1 วิสัยทัศน์: ควบคู่ไปกับธรรมชาติไว้ด้วยกัน ทำให้ตระหนักถึงความสำคัญของระบบนิเวศธรรมชาติ และเป็นมิตรต่อโลก

4.1.2 พันธกิจ:

- เชิญชวนร่วมกิจกรรมผ่อนคลายที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ ทำให้ออกมาเป็นผลงานที่เป็นเอกลักษณ์ที่แสดงถึงรสนิยมส่วนตัว
- พร้อมถ่ายทอดความรู้การจัดสวนขวด ส่งเสริมให้มีความละเอียดรอบคอบ
- ส่งเสริมการใช้วัสดุที่ใช้แล้วมาทำเป็นกิจกรรมผ่อนคลายสมอง

### 4.2 เป้าหมายทางธุรกิจ

4.2.1 เป้าหมายระยะสั้น

- สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่ง ขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย
- สร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้
- สามารถคืนทุน

4.2.2 เป้าหมายระยะกลาง

- ทำให้การสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าผ่านหน้าเว็บไซต์สะดวกขึ้น สามารถทำธุรกรรมได้ในเว็บไซต์ของตัวบริษัท
- ส่งออกในประเทศแถบอาเซียน

4.2.3 เป้าหมายระยะยาว

- เพิ่มสาขาของร้านให้ครอบคลุมทุกภาคในไทย

- สามารถส่งออกสินค้าไปได้ครอบคลุมทวีปเอเชีย
- เป็นหนึ่งในผู้นำด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สวนขวดในประเทศ

## 4.3 รูปแบบธุรกิจ

### 4.3.1 สินค้าและบริการ

จัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบสำหรับทำสวนขวด รับจัดสวนขวด และเปิด Workshop สอนการจัดสวนขวด

### 4.3.2 ชื่อกิจการ

Gulliver's Garden ซึ่ง Gulliver เป็นชื่อตัวละครจากนิยายเรื่อง Gulliver's Travels ซึ่งตัวละครนี้ได้ไปติดบนเกาะที่ทุกอย่างบนเกาะมีขนาดใหญ่หมด ชื่อ Gulliver's Garden เปรียบเสมือนสวนขนาดเล็กที่ได้ทำให้มีขนาดเล็กพอที่เหมาะสมกับ Gulliver

### 4.3.3 รูปแบบธุรกิจที่ร้าน

มีการจำหน่ายวัตถุดิบ อุปกรณ์ และของตกแต่งสวนขวด มีการรับจัดสวนขวดโดยให้ลูกค้าเลือกบรรจุภัณฑ์ พืชพันธุ์ และของตกแต่ง พร้อมบอกลักษณะการจัดสวนขวดที่อยากได้ให้กับพนักงาน แล้วพนักงานจะจัดสวนขวดให้ตามความต้องการของลูกค้า และมีการสอนวิธีการจัดสวนขวดตั้งแต่พื้นฐานจนสามารถนำไปจัดเองได้ โดยจะมีทีมงานสอนลูกค้าแบบตัวต่อตัวหรือแบบกลุ่ม

### 4.3.4 รูปแบบธุรกิจออนไลน์

มีการจำหน่ายวัตถุดิบ อุปกรณ์ และของตกแต่งสวนขวดบนเว็บไซต์และเพจโซเชียลมีเดียต่าง ๆ พร้อมส่ง พร้อมให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดสวนขวดโดยไม่เสียค่าบริการ และมีการรับจัดสวนขวดสำเร็จรูปโดยให้ลูกค้าเลือกบรรจุภัณฑ์ พืชพันธุ์ และของตกแต่ง พร้อมบอกลักษณะการจัดสวนขวดที่อยากได้

#### 4.3.5 ลักษณะการบริการและผลิตภัณฑ์

Gulliver's Garden เป็นกิจการจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับการจัดสวนขวด สำหรับผู้ที่มีความสนใจในการปลูกต้นไม้แต่มีข้อจำกัดเรื่องการดูแลและสถานที่ และผู้ที่ริเริ่มงานอดิเรกที่ผ่อนคลายและได้พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ โดยทางกิจการได้ยึดหลัก Customer First หรือ ลูกค้าต้องมาเป็นอันดับแรก โดยทีมงานจะตั้งใจทำงานอย่างมีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

ผลิตภัณฑ์การทำสวนขวด จะมีผลิตภัณฑ์สำหรับการทำและดูแลรักษาสวนขวด จำหน่าย อันได้แก่

วัตถุดิบธรรมชาติ: สแฟกนัม มอส กาบมะพร้าวสับละเอียด ก้อนหิน ดิน พีชพันธุ์ต่าง ๆ

อุปกรณ์ดูแลรักษา: คีมยาว หลอดหยดน้ำ คัดตอนบัต กรรไกรขนาดเล็ก

บรรจุภัณฑ์: ขวดแก้ว ขวดโหล ตู้บรรจุภัณฑ์พลาสติกกรีไซเคิล

ของตกแต่ง: ตัวละคร (เซรามิก พลาสติก อคิลิก)

โดยวัตถุดิบธรรมชาติต่าง ๆ จะมีส่วนหนึ่งที่ทางกิจการได้ผลิตดูแลรักษาที่ฟาร์มของทางกิจการ เช่น มอส สแฟกนัม กาบมะพร้าว ดิน แต่มีส่วนอื่น ๆ ที่กิจการได้นำเข้ามาจากซัพพลายเออร์อื่นทั้งในประเทศและนอกประเทศ เพื่อให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และผลิตภัณฑ์จำพวก อุปกรณ์ดูแลรักษา ของตกแต่ง และบรรจุภัณฑ์ ทางกิจการได้ผลิตเองทั้งหมด เพื่อให้มีความเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร และมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับสวนขวดเป็นเซต

ร้านของ Gulliver's Garden มีการตกแต่งภายในให้เป็นรูปแบบของป่าดิบชื้นจำลอง เพื่อให้ความรู้สึกลึกลับที่สงบร่มเย็นก้าวแรกที่เดินเข้ามาในร้าน และเพื่อสร้าง Image ให้ลูกค้าจดจำได้ โดยชั้นหนึ่งจะเป็นบริเวณจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับจัดสวนขวด โดยสำหรับวัตถุดิบธรรมชาติจะจัดเก็บอยู่ในเครื่องควบคุมอุณหภูมิและความชื้น เพื่อให้วัตถุดิบมีสภาพสมบูรณ์ที่สุด และมีตู้โชว์สวนขวดสำเร็จรูปที่พร้อมจำหน่าย และชั้นสองจะเป็นส่วนของบริเวณจัด Workshop การจัดสวนขวด โดยมีพื้นที่กว้างขวาง มีโต๊ะและที่นั่งสำหรับลูกค้า มีอุปกรณ์พร้อมสำหรับการจัดสวนขวด และมีทางเดินที่สะดวก ทำให้ทีมงานจัด Workshop สามารถเข้าไปให้คำแนะนำลูกค้าได้แบบตัวต่อตัวได้

สำหรับ Workshop ของทางร้าน จะแบ่งเป็นคอร์สแบบกลุ่มและแบบตัวต่อตัว โดยแบบกลุ่ม จะแบ่งเป็นกลุ่มละไม่เกิน 5 คน เพื่อให้ทีมงานสามารถดูแลลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ก่อนเริ่มการจัดสวนขวด จะให้ลูกค้าเลือกบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ และระหว่างการจัดก็จะให้เลือกพืชพันธุ์ที่จะใส่ในสวนขวด โดยอธิบายลักษณะและข้อดี-ข้อเสียของพืชพันธุ์ต่าง ๆ และราคาของการจัด Workshop จะขึ้นอยู่กับบรรจุภัณฑ์ พันธุ์ไม้ และของตกแต่ง เพราะเวลาในการจัดสวนขวดขึ้นอยู่กับขนาดของบรรจุภัณฑ์ด้วย

สำหรับบริการจัดสวนขวด ทางร้านจะให้ลูกค้าระบุบรรจุภัณฑ์ พืชพันธุ์ และของประดับ และชี้แจงลักษณะสวนที่อยากได้ โดยสามารถระบุผ่านเว็บไซต์ หรือมาระบุได้ด้วยตนเองที่ร้าน ถ้ามาระบุเองที่ร้าน ลูกค้าจะสามารถแก้ไขลักษณะการจัดสวนได้ระหว่างที่ทีมงานจัด เพื่อให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด และระยะเวลาการจัดจะอยู่ระหว่างสองวันถึงหนึ่งเดือน ขึ้นอยู่กับความยาก-ง่ายในการจัดและขนาดของบรรจุภัณฑ์ พร้อมทั้งมีบริการห่อกล่องของขวัญ

## 5. แผนการตลาด

### 5.1 การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบคู่แข่งทางตรง

การเปรียบเทียบ	Gulliver's Garden	Tiny World	Miniature Terrarium
ด้านผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย มีวัสดุธรรมชาติที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ</li> <li>2. ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ มีการผลิตเองในตัวบริษัท</li> <li>3. มีการดูแลเก็บรักษาวัตถุดิบธรรมชาติอย่างดีเพื่อให้มีสภาพสมบูรณ์ที่สุด</li> <li>4. เน้นใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อโลก</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เน้นขายสวนขวดขนาดเล็ก</li> <li>2. มีอุปกรณ์ตกแต่งหลากหลายแบบให้เลือก</li> <li>3. บรรจุภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย</li> <li>4. วัตถุดิบธรรมชาติไม่มีความหลากหลาย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. บรรจุภัณฑ์มีความหลากหลาย</li> <li>2. มีอุปกรณ์ตกแต่งหลายแบบให้เลือก</li> <li>3. เน้นการขายแบบ set</li> </ol>
ด้านการจัด Workshop	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีการจัด Workshop แบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม</li> <li>2. ลูกค้าสามารถเลือกบรรจุภัณฑ์ พันธุ์ไม้ และของตกแต่งได้</li> <li>3. สามารถทำ Workshop ได้ที่ร้าน ซึ่งปัจจุบันมีสาขาเดียว</li> <li>4. ราคาของ Workshop ขึ้นอยู่กับบรรจุภัณฑ์ พันธุ์ไม้ และอุปกรณ์ตกแต่ง</li> </ol>	-	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีการจัด Workshop แบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม</li> <li>2. ลูกค้าสามารถเลือกบรรจุภัณฑ์และของตกแต่งได้ แต่ไม่สามารถเลือกพันธุ์ไม้ได้</li> <li>3. รับผิดชอบ Workshop นอกสถานที่ และมีสาขาที่สามารถจัด Workshop ได้</li> </ol>

	5. Workshop ไม่มีเวลาจำกัด		หลายสาขา 4. ราคาของ Workshop ขึ้นอยู่กับบรรจุภัณฑ์และอุปกรณ์ตกแต่ง 5. Workshop มีเวลาจำกัด ขึ้นอยู่กับขนาดของบรรจุภัณฑ์
<b>ด้านราคา</b>	ราคาอยู่ในระดับค่อนข้างสูง	ราคาอยู่ในระดับต่ำ-ปานกลาง	ราคาอยู่ในระดับปานกลาง-สูง
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>	1. มีร้านเป็นของตนเอง อยู่ในเขตกรุงเทพ 2. มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง 3. มีจำหน่ายบนช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ	1. มีร้านเป็นของตนเอง อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ 2. มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง 3. มีจำหน่ายบนช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ	1. มีร้านเป็นของตนเอง หลายหลายสาขา และมีสาขาอยู่ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ 2. มีจำหน่ายบนช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ 3. มีจำหน่ายทาง Line Store และ Shopee

## 5.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางตลาด

5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด STP Marketing ซึ่งประกอบด้วย Segmentation, Targeting และ Positioning

### Segmentation การแบ่งกลุ่มการตลาด

1. ระดับการแบ่งกลุ่มการตลาด: Gulliver's Garden เป็นผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นตลาดทุกเพศทุกวัย และทุกเชื้อชาติ
2. หลักเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่มตลาดผู้บริโภค

## 2.1 แบ่งตามประชากรศาสตร์

- การแบ่งตามอายุ โดยวัยที่มักมีความสนใจในการปลูกสวนขวดมักเป็นกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน เพราะสองวัยนี้มักให้ความสำคัญกับการซื้อสินค้าตกแต่งที่อยู่อาศัย อีกทั้งยังเป็นวัยที่ไม่มีเวลาในเลี้ยงดูต้นไม้มากนัก อย่างไรก็ตาม ผู้ปกครองมักให้ลูกปลูกสวนขวดเพื่อได้ฝึกทักษะความคิดสร้างสรรค์และความประณีต และสามารถใช้ศึกษาระบบนิเวศของธรรมชาติได้

- การแบ่งตามรายได้ เนื่องจากสวนขวดเป็นสินค้าจำพวกของตกแต่ง ไม่ได้มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิต เนื่องด้วยภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทำให้ผู้คนตระหนักถึงการใช้จ่ายมากขึ้น สวนขวดจึงเป็นสินค้าที่เจาะกลุ่มรายได้ปานกลาง-สูง เนื่องจากมีราคาที่สูงกว่าไม้กระถางทั่วไป อีกทั้งอายุขัยสั้นกว่าการปลูกต้นไม้ชนิดอื่น ๆ

- การแบ่งตามภูมิศาสตร์ เนื่องจากการเลี้ยงดูสวนขวดเป็นการปลูกต้นไม้ที่ไม่ควรโดนแสงแดดเป็นอย่างยิ่ง ควรปลูกในสถานที่ปิด จึงทำให้ผู้ที่อาศัยอยู่ที่บ้านหลังเดียว หรือเขตชนบท อาจมีความสนใจในการเลี้ยงดูสวนขวดน้อยกว่าผู้ที่อาศัยอยู่ในเมืองหรือคอนโดที่สถานที่ปลูกต้นไม้ในเขตที่อยู่อาศัยค่อนข้างจำกัด

## 2.2 แบ่งตามพฤติกรรม

- โอกาสในการซื้อ เนื่องจากสวนขวดเป็นสินค้าที่มีขนาดเล็ก สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่าย จึงอาจนิยมเป็นสินค้าที่ซื้อให้เป็นของขวัญหรือของที่ระลึกเนื่องในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลวันสำคัญต่าง ๆ

- อัตราการซื้อซ้ำ เนื่องจากสวนขวดเป็นต้นไม้ที่อายุขัยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 2 ปี ทำให้ผู้ที่พึงพอใจกับสวนขวดอาจซื้อซ้ำเพื่อทดแทนต้นเก่าที่ตายไปแล้ว และมองในแง่มุมมองของการเป็นของที่ระลึก ถ้าผู้รับของพึงพอใจกับสวน



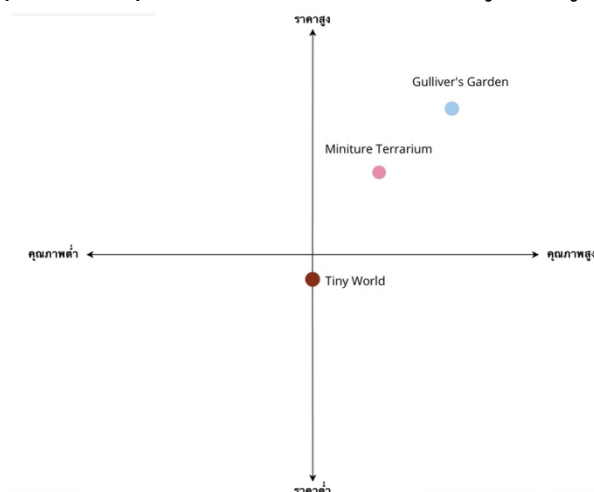
ขวดที่ได้ ก็อาจทำให้ผู้ซื้อจะเลือกสวนขวดเป็นของที่ระลึกในโอกาสต่อ ๆ ไป

### Targeting กำหนดเป้าหมายในการทำการตลาด

จากการวิเคราะห์ตลาด ลูกค้าเป้าหมายหลักของ Gulliver's Garden จะเป็นกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานที่สนใจการปลูกสวนขวด เนื่องจากเป็นสินค้าตกแต่งที่ไม่ต้องอาศัยการดูแลเลียงคู่มาก ทำให้เหมาะกับกลุ่มวัยที่มักไม่ค่อยมีเวลา และกลุ่มเป้าหมายต่อมาคือ บุคคลทั่วไปที่ต้องการซื้อสินค้าเพื่อเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสต่าง ๆ และร้านจะตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพ เนื่องจากเป็นเขตที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง และเป็นเมืองที่มีตึกสูง จึงทำให้ลูกค้าที่อยากมีพื้นที่สีเขียวเล็ก ๆ ในบริเวณที่อาศัยสามารถเข้าถึงร้านได้สะดวก และมีการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ สื่อโซเชียลมีเดีย และเว็บไซต์ เพื่อให้เข้าถึงวัยรุ่นและวัยทำงานได้มากที่สุด

### Positioning การวางตำแหน่ง

Gulliver's Garden เน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง มีความหลากหลาย และเป็นมิตรต่อโลก เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการสินค้าประเภทสวนขวดที่มีคุณภาพที่สูงที่สุดได้ และเพื่อให้ลูกค้าจดจำแบรนด์ว่าเป็นหนึ่งในแบรนด์ที่มีผลิตภัณฑ์สวนขวดที่มีคุณภาพดีที่สุด ด้วยเหตุนี้ ทำให้สินค้าอาจมีราคาที่สูงกว่าคู่แข่งทางตรง



### 5.2.2 กลยุทธ์ทางตลาด 4P (Marketing Mix)

#### Product ผลิตภัณฑ์

Gulliver's Garden จำหน่ายผลิตภัณฑ์สวนขวด โดยในฝั่งผลิตภัณฑ์ได้มีการ  
จำหน่ายสินค้าดังนี้

	สินค้า
หมวดวัตถุโบราณชาติ	<ul style="list-style-type: none"><li>- ดิน</li><li>- หิน</li><li>- สแฟกนัม</li><li>- หินภูเขาไฟ</li><li>- หินดินน้ำมัน</li><li>- กาบมะพร้าว</li><li>- ปุ๋ยออสโมโคต</li><li>- มอส</li><li>- พืชพันธุ์ต่าง ๆ</li></ul>
หมวดอุปกรณ์	<ul style="list-style-type: none"><li>- บรรจุภัณฑ์ขนาดต่าง ๆ</li><li>- กิม</li><li>- กรรไกรขนาดเล็ก</li><li>- อุปกรณ์ตกแต่ง</li><li>- ครอบเปอร์น้ำ</li></ul>
หมวดชุดทำสวนขวด	<ul style="list-style-type: none"><li>- ชุดทำสวนขวดขนาด S</li><li>- ชุดทำสวนขวดขนาด M</li><li>- ชุดทำสวนขวดขนาด L</li></ul>
อื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none"><li>- สวนขวดสำเร็จรูป</li></ul>

ซึ่งวัตถุโบราณชาติที่จำหน่ายจะถูกเก็บมาจากแหล่งธรรมชาติต่าง ๆ โดยตรง แล้ว  
ทำการต้มฆ่าเชื้อก่อนนำมาจำหน่าย และพืชพันธุ์ต่าง ๆ จะถูกปลูกเลี้ยงดูที่ฟาร์ม

โดยเฉพาะของ Gulliver's Garden และพืชพันธุ์อื่น ๆ ที่มักพบยากในประเทศ จะเป็นพืชพันธุ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ส่วนอุปกรณ์อื่น ๆ จะสั่งทำพิเศษโดยบริษัทผลิตที่ได้มาตรฐาน วัสดุส่วนหนึ่งจะเน้นการใช้หลัก Reuse ซึ่งก็คือ ใช้วัสดุที่เคยผ่านการใช้งานมาก่อน เช่น ขวดแก้ว โดยนำขวดแก้วไปฆ่าเชื้อก่อนนำมาใช้

มีบริการรับจัดสวนขวดตามความต้องการของลูกค้า จัดโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดสวนขวดที่มากประสบการณ์และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้

### Price ราคา

ราคาของผลิตภัณฑ์ของ Gulliver's Garden มีดังนี้

สินค้า	ราคา
ดิน	250 บาทต่อถุง
หิน	50-150 บาทต่อถุง
สแฟกนัม	150 บาทต่อถุง
หินภูเขาไฟ	80บาทต่อถุง
หินดินน้ำมัน	120 บาทต่อถุง
กาบมะพร้าว	80 บาทต่อถุง
ปุ๋ยออสโมโคต	85 บาทต่อถุง
มอส	250 บาทต่อกล่อง
พืชพันธุ์	15-150 บาทต่อ 10 กรัม
บรรจุภัณฑ์แก้ว	150 – 1500 บาท
บรรจุภัณฑ์พลาสติก	80 – 850 บาท
คิม	350 บาท
กรรไกรขนาดเล็ก	400 บาท
อุปกรณ์ตกแต่ง	120 – 500 บาท
ครอบเปอร์น้ำ	25 บาท

ราคาและสินค้าจำหน่ายขึ้นอยู่กับราคาตลาดและการขาดแคลนสินค้าตามลำดับ โดย การตั้งราคาใช้หลักการ Mark Up Pricing หรือการตั้งราคาโดยการบวกกำไรขึ้นมา จากต้นทุน

### **Promotion การส่งเสริมการขาย**

- บริการจัดสวนและ Workshop จัดสวนจะคิดค่าบริการเป็นร้อยละ 10 ของ ยอดรวมสุทธิของผลิตภัณฑ์ที่นำมาใช้ทำสวนขวด และมีส่วนลดร้อยละ 15 สำหรับ ลูกค้าที่นำบรรจุภัณฑ์ทำสวนขวดมาเอง
- โปรโมชันช่วงเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เช่น ลดราคาสุทธิของการจัดสวนขวด ร้อยละ 15 ในช่วงเทศกาลคริสต์มาส และโปรโมชันลดราคาร้อยละ 10 ในเดือนเกิด ของลูกค้า

### **Place ช่องทางการจัดจำหน่าย**

ผลิตภัณฑ์ของ Gulliver's Garden จะจัดจำหน่ายที่ร้านและผ่านช่องทาง ออนไลน์ต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์ สื่อโซเชียลมีเดีย โดยร้านจะจัดอยู่ในเขตกรุงเทพ เนื่องจากเป็นเขตที่มีพื้นที่สีเขียวน้อย และพื้นที่จำกัด จึงเจาะกลุ่มลูกค้าที่อยากมี พื้นที่สีเขียวในบริเวณที่พักได้เป็นอย่างดี

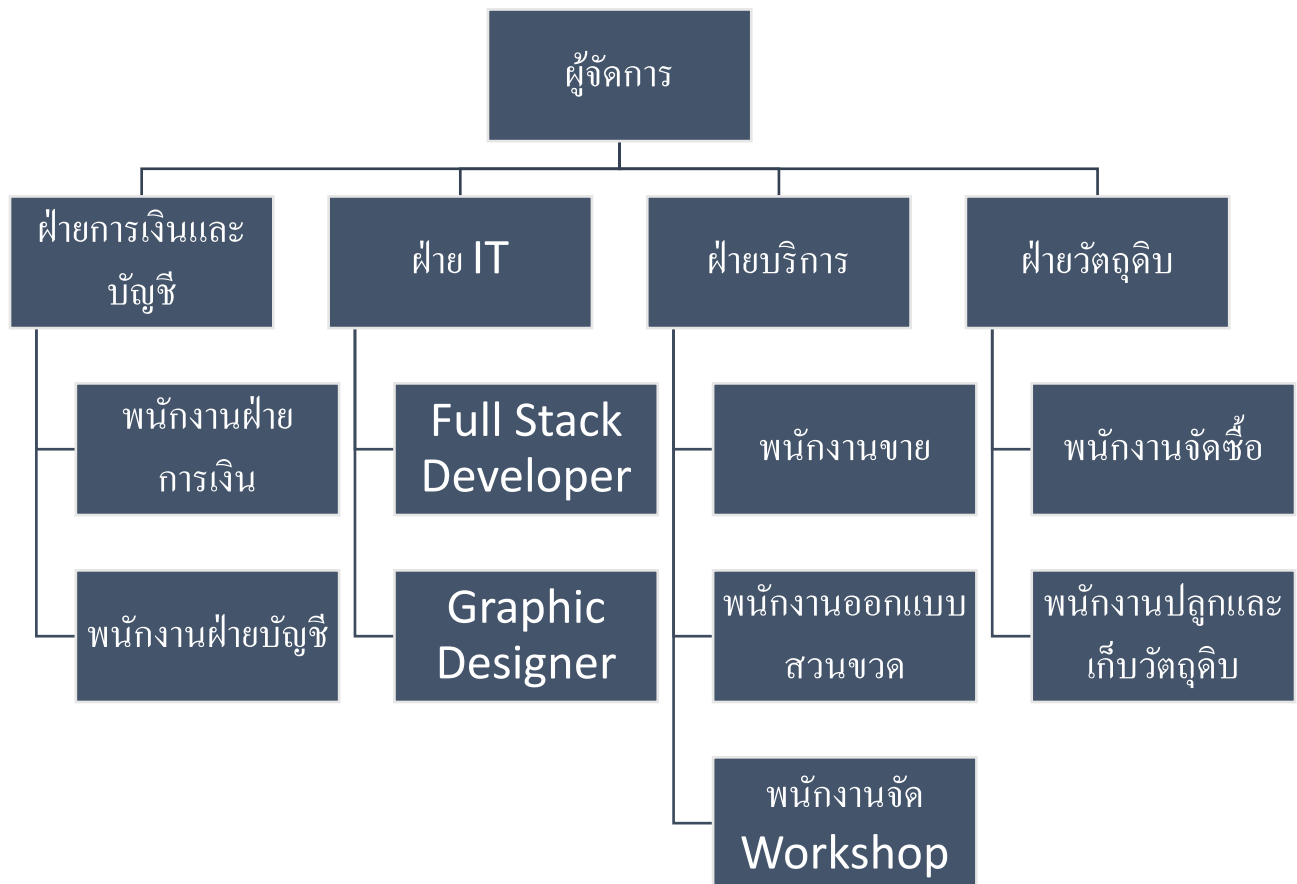
จากแผนทางการตลาดที่กล่าวมา Gulliver's Garden พร้อมพัฒนาบริการเพื่อตอบโจทย์ลูกค้า ให้ได้มากที่สุด โดยจะมีแบบสอบถามให้ลูกค้าได้ประเมินเพื่อแลกกับอุปกรณ์ตกแต่งสวนฟรี 1 ชิ้น มูลค่า 130 บาท และสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ทีมงานพร้อมที่จะปรับตัวเข้ากับ สถานการณ์ให้ได้เร็วที่สุด เนื่องจากกิจการอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีความยืดหยุ่นสูง

## 6. แผนการจัดการและแผนคน

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	ห้างหุ้นส่วน Gulliver's Garden จำกัด
ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ	เลขที่ X/X ถนน XX แขวง XX เขต XX กรุงเทพมหานคร 10XXX
รูปแบบดำเนินการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด

### 6.2 ผังองค์กร



### 6.3 หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ และเงินเดือนของบุคลากร

Gulliver's Garden ได้กำหนดตำแหน่งและหน้าที่รับผิดชอบไว้ดังต่อไปนี้

ตำแหน่งงาน	ความรับผิดชอบ	จำนวน	เงินเดือน	คุณสมบัติ
ผู้จัดการ	ดูแลภาพรวมของ กิจการ ดูแล บุคลากร ตัดสินใจ เกี่ยวกับการบริหาร	2	40,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี บช.บ. หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- มีประสบการณ์ในสายงานไม่น้อยกว่า 2 ปี</li> <li>- มีความรู้ในการจัดสวนขวดเป็นอย่างดี</li> </ul>
พนักงานฝ่ายการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รับเงินและเบิกจ่ายเงินทุกประเภท</li> <li>- นำฝากและเก็บรักษาเงิน</li> <li>- จัดทำรายงานเงินคงเหลือรายวัน</li> </ul>	3	20,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี บช.บ. หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- อายุ 22-30 ปี</li> <li>- มีความรับผิดชอบและละเอียดรอบคอบสูง</li> </ul>
พนักงานฝ่ายบัญชี	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำบัญชีระบบเกณฑ์คงค้างทุกประเภท</li> <li>- จัดทำรายงานทางการเงินและหมายเหตุประกอบการเงินทุกประเภท</li> </ul>	4	20,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี บช.บ. หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- อายุ 22-30 ปี</li> <li>- มีความรับผิดชอบและละเอียดรอบคอบสูง</li> </ul>

<b>Full Stack Developer</b>	ออกแบบ และดูแลเว็บไซต์ของกิจการ	2	30,000	- ปริญญาตรี วศ.บ. (คอมพิวเตอร์) หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
<b>Graphic Designer</b>	- ออกแบบกราฟฟิกสำหรับลงสื่อออนไลน์ - ตัดคลิปวิดีโอลงสื่อออนไลน์	1	22,000	- มีประสบการณ์ทำงานด้านการออกแบบไม่น้อยกว่า 1 ปี - เข้าใจ Brand Image ของกิจการ - สามารถใช้โปรแกรมตัดวิดีโอได้
<b>พนักงานขาย</b>	- ขายสินค้าให้กับลูกค้า - จัดเตรียมข้อมูลที่จะนำเสนอให้ลูกค้า - ดูแล ให้บริการลูกค้าตลอดการขาย สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า	6	22,000	- ปริญญาตรี สาขาการขาย การตลาด หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง - ความรู้เกี่ยวกับสวนขวด - สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ - มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีใจรักบริการ
<b>พนักงานออกแบบสวนขวด</b>	- จัดสวนขวดตามความต้องการของลูกค้า - ออกแบบและจัดสวนขวดสำเร็จรูปสำหรับจำหน่าย	3	22,000	- มีประสบการณ์ด้านการจัดสวนขวดอย่างชำนาญ - มีความคิดสร้างสรรค์ - มีทักษะการสื่อสารที่ดี สามารถออกแบบได้ตามโจทย์ของลูกค้า - สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี
<b>พนักงานจัด Workshop</b>	- จัด Workshop การจัดสวนขวด - ดูแลลูกค้าระหว่างการทำ Workshop	4	20,000	- ปริญญาตรี ค. บ. หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง - มีประสบการณ์ด้านการจัดสวนขวด

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้คำแนะนำด้านการจัดสวนขวดและการเลี้ยงดู</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- สามารถสอนทุกเพศทุกวัยให้เข้าใจได้ง่าย</li> <li>- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี</li> <li>- สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี</li> </ul>
พนักงานจัดซื้อ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดหาซื้อสินค้าโดยต่อรองเพื่อให้ได้สินค้ามีคุณภาพอยู่ในราคาที่สมเหตุสมผล</li> <li>- ตรวจสอบและพิจารณาการสั่งซื้อ</li> <li>- ดูแลจัดการเอกสารสั่งซื้อต่าง ๆ</li> <li>- ตรวจสอบการรับมอบสินค้าและยืนยันคุณภาพสินค้า</li> </ul>	4	20,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี บข.บ. หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- มีประสบการณ์ในการจัดซื้อไม่น้อยกว่า 2 ปี</li> <li>- มีทักษะในการเจรจาต่อรอง</li> <li>- มีความละเอียดรอบคอบ</li> <li>- สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี</li> <li>- มีทักษะในการสื่อสารภาษาอังกฤษ</li> </ul>
พนักงานปลูกและเก็บวัตถุดิบ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เก็บวัตถุดิบธรรมชาติตามแหล่งธรรมชาติ</li> <li>- ปลูกเลี้ยงดูพืชพันธุ์ชนิดต่าง ๆ</li> <li>- คาดการณ์ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการให้เพียงพอต่อการนำมาใช้</li> </ul>	5	22,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริญญาตรี วท.บ. (เกษตรศาสตร์) หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- มีความรู้เรื่องพืชพันธุ์ในการจัดสวนขวดเป็นอย่างดี</li> <li>- มีความรู้เรื่องแหล่งภูมิศาสตร์และการเก็บดูแลรักษาวัตถุดิบธรรมชาติ</li> </ul>



#### 6.4 รายนามผู้ถือหุ้นส่วน

ชื่อ – สกุล	ตำแหน่งในการ	สัดส่วน (%)
นายลิขิต ส.	ผู้จัดการ/เจ้าของ	50
นางสาวบัณฑิตา ศ.	ผู้จัดการ/เจ้าของ	50

#### 6.5 ประวัติของผู้เป็นหุ้นส่วน

นายลิขิต ส.

##### การศึกษา

ระดับปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา  
คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปี พ.ศ. 2568

##### ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2568-2571 บริษัท รถไฟฟ้า จำกัด (BTS)  
ตำแหน่งงาน วิศวกรระบบราง

นางสาวบัณฑิตา ศ.

##### การศึกษา

ระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์  
คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปี พ.ศ. 2568

##### ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2568-2571 บริษัท กูเกิล (ประเทศไทย) จำกัด  
ตำแหน่งงาน วิศวกรซอฟต์แวร์

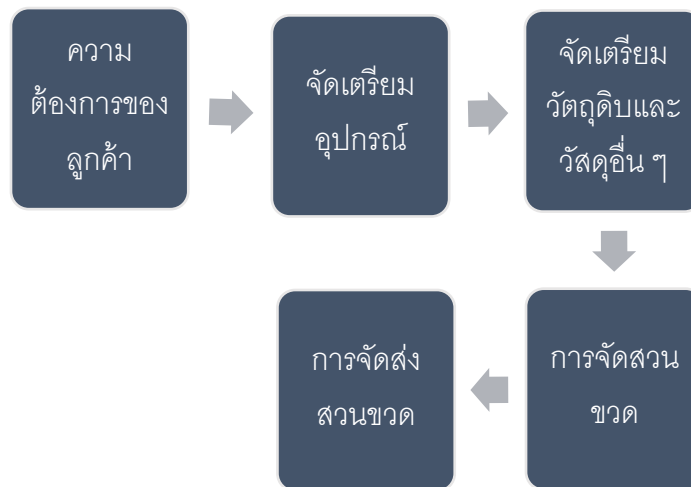
## 7. แผนการผลิต/ปฏิบัติการ

### 7.1 คุณภาพ

Gulliver's Garden จำหน่ายสินค้าและบริการด้านสวนขวด โดยมีคุณภาพสินค้าอยู่ในระดับดี-ดีมาก เนื่องจากทางร้านตั้งใจเป็นผู้นำในการขายสินค้าเกี่ยวกับการทำสวนขวดที่มีคุณภาพมากที่สุด โดยวัตถุดิบที่ทางร้านได้นำมาจำหน่ายเป็นวัตถุดิบที่ผลิตเอง หรือเป็นวัตถุดิบที่นำเข้ามาจากแหล่งผลิตที่มีความน่าเชื่อถือสูง

### 7.2 การออกแบบสินค้าและบริการ

Gulliver's Garden รับผิดชอบสวนขวดตามความต้องการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนดังนี้



#### 1. ความต้องการลูกค้า

##### 1.1 ลูกค้าระบุตัวเลือกสินค้า

- ลูกค้าระบุรูปร่าง วัสดุ ขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ต้องการ
- ลูกค้าระบุพืชพันธุ์และอุปกรณ์ตกแต่งที่ต้องการ

## 1.2 ลูกค้านับลักษณะการจัดแต่งสวนที่ต้องการ

- ลูกค้าระบุว่าอยากได้สวนแนวไหน อยากให้จัดอุปกรณ์ตกแต่งอย่างไร
- ลูกค้ามีงบประมาณในการจัดเท่าไร

## 2. จัดเตรียมอุปกรณ์

2.1 จัดเตรียมคีม กรรไกร ครอปเปอร์น้ำ และอุปกรณ์อื่น ๆ ในการจัดสวน พร้อมทั้งฆ่าเชื้ออุปกรณ์ให้สะอาด

2.2 เตรียมพื้นที่การจัดสวนขุด ให้มีพื้นที่กว้างขวางพอในการวางอุปกรณ์และวัสดุคิ

## 3. จัดเตรียมวัสดุคิและวัสดุอื่น ๆ

3.1 จัดเตรียม ดิน กาบมะพร้าว หิน ให้มีสภาพพร้อมใช้งาน พร้อมทั้งทำความสะอาดไม่ให้มีสิ่งแปลกปลอมติดอยู่

3.2 จัดเตรียมมอสและพืชพันธุ์ที่ลูกค้าระบุ โดยแช่เอาไว้ในน้ำไม่ให้เกิดการสูญเสีย น้ำในลำต้นและสามารถพร้อมใช้งานได้ทันที และกะขนาดของพืชที่จะนำมาใช้

3.3 ทำความสะอาดฆ่าเชื้อบรรจุภัณฑ์

## 4. การจัดสวนขุด

การจัดสวนขุดต้องคำนึงถึงหลักเกณฑ์ในการจัด ดังนี้

4.1 ปริมาณดิน กาบมะพร้าว และหิน มีอยู่ในสวนขุดโดยปริมาณที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดระบบนิเวศหมุนเวียนน้ำที่สมดุล

4.2 ความหนาแน่นของพืชที่ใส่ในสวน เพื่อไม่ให้เกิดภาวะขาดน้ำ และมีองค์ประกอบที่สวยงาม

4.3 การออกแบบมีความสวยงามและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

4.4 ภายในบรรจุภัณฑ์จะต้องดูสะอาด ไม่มีเศษพืชติดอยู่ตามขอบบรรจุภัณฑ์

## 5. การจัดส่งสวนขุด

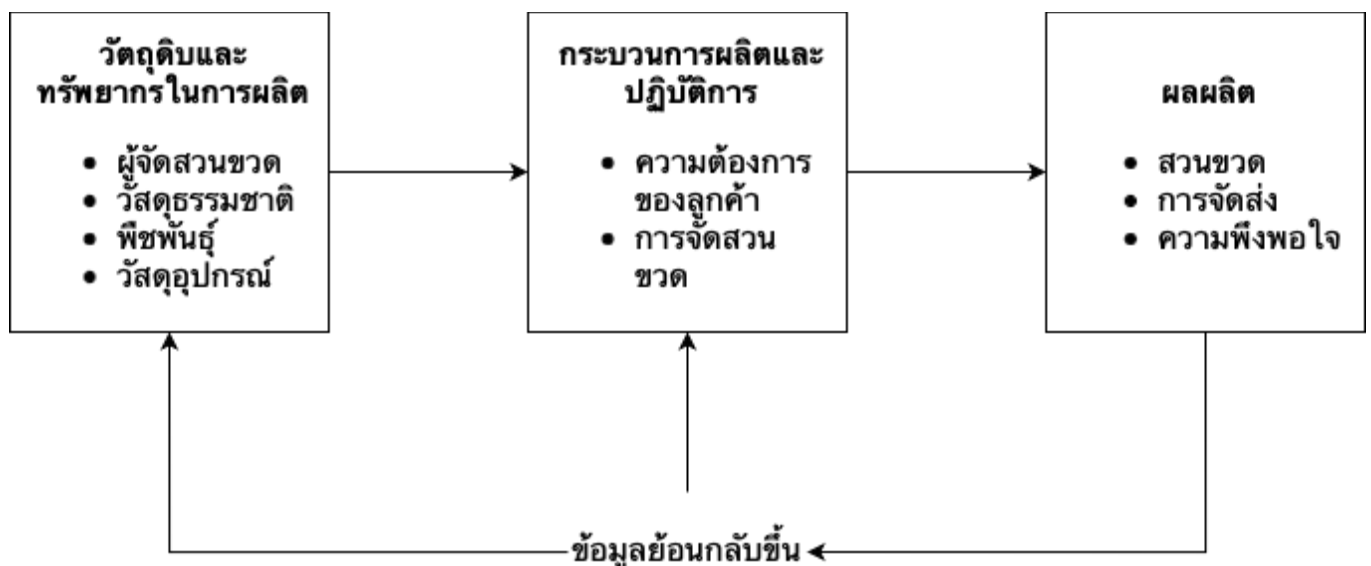
5.1 กรณีลูกค้ามารับสินค้าที่ร้านด้วยตนเอง ให้ลูกค้านัดหมายเวลาที่สะดวกมารับ และมอบสินค้าให้ลูกค้าพร้อมห่อบรรจุภัณฑ์

5.2.1 กรณีลูกค้าไม่สะดวกมารับสินค้าที่ร้าน ให้ลูกค้าระบุช่องทางการจัดส่ง พร้อมวัน-เวลา และที่อยู่

5.2.2 ห่อสินค้าด้วยบรรจุภัณฑ์ที่ทนต่อแรงกระแทก พร้อมระบุบนกล่องว่า ให้ระวังสินค้าแตก และมอบสินค้าให้กับตัวแทนขนส่ง

5.2.3 ติดตามสถานะจัดส่งสินค้า พร้อมส่งเลข Tracking ให้ลูกค้า

### 7.3 การออกแบบกระบวนการผลิต



การเตรียมการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ มีองค์ประกอบดังนี้

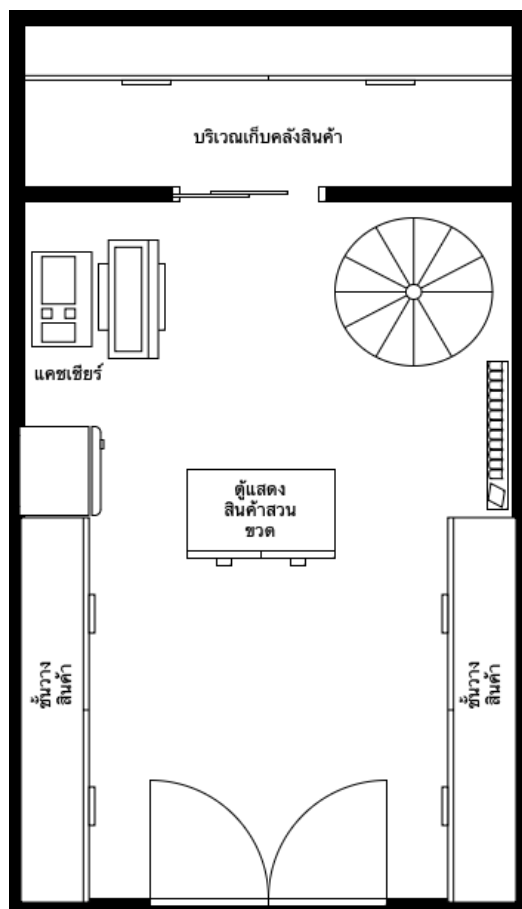
1. มีผู้เชี่ยวชาญในการจัดสวนขวด
2. มีพันธุ์พืชและอุปกรณ์ตกแต่งที่หลากหลาย
3. วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต
4. จัดสวนขวดตามความต้องการของลูกค้า
5. พร้อมจัดส่ง และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

## 7.4 การเลือกสถานที่ตั้ง

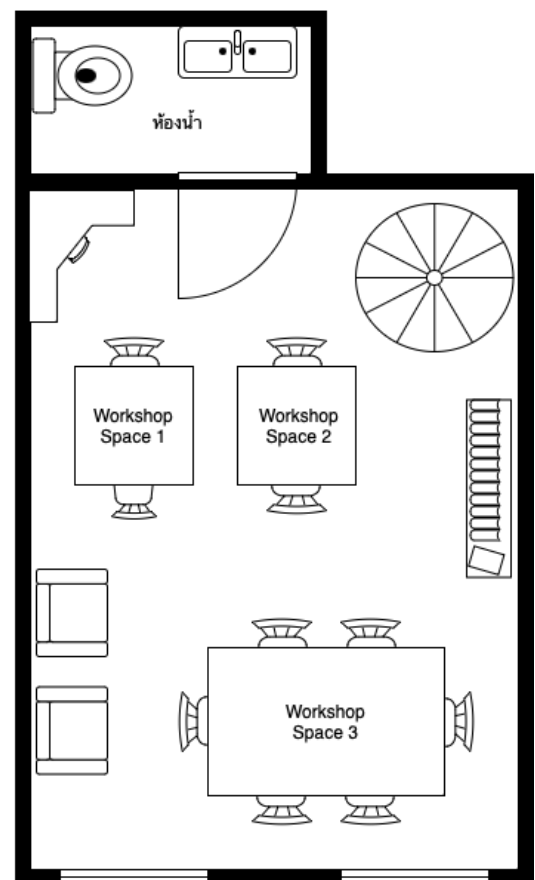
Gulliver's Garden ตั้งร้านอยู่ที่เขตที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดอยู่หนาแน่น โดยคำนึงถึงสาเหตุดังนี้

1. ต้องการเจาะกลุ่มตลาดผู้อยู่อาศัยในบริเวณจำกัด ที่ไม่มีบริเวณปลูกต้นไม้
2. บริเวณเขตนี้มีพื้นที่สีเขียวน้อย การจำหน่ายสวนขวดจะทำให้ผู้อยู่อาศัยในเขตนี้มีพื้นที่สีเขียวเล็ก ๆ ในที่อยู่อาศัย
3. มีวัยทำงานอาศัยอยู่ในบริเวณนี้มาก
4. การเดินทางมาสะดวก มีรถขนส่งสาธารณะผ่าน

## 7.5 ผังของสถานประกอบการ



ชั้น 1



ชั้น 2

## 7.6 การออกแบบระบบงาน

- พนักงานขาย ทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้า ให้คำแนะนำ คิดเงินลูกค้า (มีอย่างน้อย 3 คน ต่อวัน)
- พนักงานออกแบบสวนขวด ทำหน้าที่ออกแบบสวนขวดตามความต้องการของลูกค้า (มีอย่างน้อย 1 คน ต่อวัน)
- พนักงานจัด Workshop ทำหน้าที่จัด Workshop โดยสอนลูกค้าตั้งแต่ขั้นพื้นฐานจนสามารถจัดสวนขวดได้ด้วยตนเอง พร้อมตอบคำถามของลูกค้า (มีอย่างน้อย 2 คน ต่อวัน)

## 7.7 กระบวนการจัดส่งวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการจัดซื้อคือ พืชพันธุ์สำหรับการทำสวนขวด โดยทางร้านจะคัดเลือกพันธุ์ไม้และวัตถุดิบปลูกสวนขวดด้วยตนเองเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และพันธุ์ไม้และวัตถุดิบส่วนหนึ่งจะได้ทำการผลิตเองในฟาร์มของทางร้าน

### 7.7.1 ซัพพลายเออร์พืชพันธุ์

การคัดเลือกจะคำนึงถึงคุณภาพและความหลากหลายของพืชพันธุ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยพืชพันธุ์ที่หาได้ในประเทศจะนำมาจากฟาร์มของทางร้าน ส่วนพืชพันธุ์ต่างถิ่นจะทำการนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศออสเตรเลีย ประเทศบราซิล และประเทศอินเดีย ซึ่งล้วนเป็นประเทศที่มีป่าดิบชื้น ซึ่งจะมีพืชพันธุ์ที่เหมาะสมแก่การปลูกในสวนขวด และระยะเวลาขนส่งจะขึ้นอยู่กับประเทศแหล่งผลิต ซึ่งพืชพันธุ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศจะสั่งในทุก ๆ 6 เดือน

### 7.7.2 ซัพพลายเออร์วัตถุดิบปลูกสวนขวด

วัตถุดิบหลักที่ต้องใช้ในการปลูกสวนขวด ได้แก่ กรวด สแฟกนัม มอส ถ่านบด ดินร่วนซุย และหินภูเขาไฟ และหินดินน้ำมัน ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวจะต้องเป็นส่วนประกอบของสวนขวดทุกรูปแบบ ซึ่งการคัดเลือกผู้ผลิตนั้นจะคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ราคาวัตถุดิบ คุณภาพวัตถุดิบ ระยะทางแหล่งจัดซื้อ และบริการจัดส่งสินค้า จึงได้เลือกแหล่งจัดซื้อเป็นตลาดต้นไม้พระเงิน โดยวัตถุดิบจะมีกำหนดส่งภายใน 1-2 วัน โดยจะสั่งวัตถุดิบทุก ๆ 4 เดือน และวัตถุดิบส่วนหนึ่งได้ผลิตขึ้นในฟาร์มของทางร้าน

## 8. แผนการเงิน

### 8.1 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น กิจการ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
<b>1. เงินทุนหมุนเวียน</b>	500,000.00	-	0	500,000.00
1.1 เงินสดสำหรับการดำเนินงาน				
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>500,000.00</b>	-		<b>500,000.00</b>
<b>2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>		-		
2.1 อาคาร	800,000.00		0.00	800,000.00
2.2 อุปกรณ์ในการให้บริการ	200,000.00		200,000	0.00
2.3 เครื่องปรับอากาศ	50,000.00	-	0.00	50,000.00
2.4 ค่าตกแต่ง	300,000.00		100,000	200,000.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>1,350,000.00</b>	-	<b>300,000.00</b>	<b>1,050,000.00</b>
<b>3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	50,000.00	-	0.00	50,000.00
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>	<b>50,000.00</b>	-	<b>0.00</b>	<b>50,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>	<b>1,900,000.00</b>	-	<b>300,000.00</b>	<b>1,600,000</b>
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1		0.16	0.84

## 8.2 ตารางแสดงการชำระเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 7 %

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้น	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้นและดอกเบี้ย
1	300,000.00	100,000.00	21,000.00	121,000.00
2	200,000.00	100,000.00	14,000.00	114,000.00
3	100,000.00	100,000.00	7000.00	107,000.00
รวม		300,000.00	42,000.00	342,000.00

## 8.3 ตารางแสดงการประมาณรายได้

การประมาณยอดขาย	ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4
จำนวนสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ (ชิ้น)	600	900	1,200	1,500
ราคาเฉลี่ยต่อชิ้น	900	900	900	900
รวมยอดขายต่อสัปดาห์	45,000	67,500	90,000	112,500
รวมยอดขายต่อเดือน	180,000	270,000	360,000	450,000
ยอดขายต่อไตรมาส	540,000	810,000	1,080,000	1,350,000
ยอดขายต่อปี				3,780,000



### 8.3 งบกำไรขาดทุน ประเมินการณ์กรณีสถานการณ์ปกติ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	3,780,000	4,914,000	8,694,000	12,474,000	11,355,000
หักต้นทุนผันแปร	300,000	390,000	507,000	897,000	1,200,000
กำไรส่วนเกิน	3,480,000	4,524,000	8,187,000	11,577,000	10,155,000
หักต้นทุนคงที่	1,200,000	1,500,000	1,800,000	2,100,000	3,200,000
กำไรก่อนดำเนินการ	2,280,000	3,024,000	6,387,000	9,477,000	6,955,000
หักดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,280,000	3,024,000	6,387,000	9,477,000	6,955,000
หักภาษี 30 %	684,000	907,200	1,916,000	2,843,100	2,086,500
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>1,596,000</b>	<b>2,116,800</b>	<b>4,470,900</b>	<b>6,633,900</b>	<b>4,868,500</b>

## 9. แผนการดำเนินงาน

### ตารางแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

การดำเนินงาน	เป้าหมาย	งบประมาณ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
วางแผนกิจการ และวางแผน การดำเนิน ธุรกิจ	วางรากฐาน ขั้นตอนการ ทำงาน และ การบริหาร การเงิน		←→											
หาทำเลที่ตั้ง ร้านและฟาร์ม	หาที่ตั้งร้าน เพื่อให้ สามารถ เข้าถึงกลุ่ม ลูกค้า เป้าหมายได้ และ สมเหตุสมผล กับทุนของ กิจการ				←→									
ติดต่อขอกู้ยืม เงิน	เพื่อกู้ยืมเงิน ไปเป็นทุน เปิดกิจการ					←→								
วางผังร้าน							←→							
รับสมัคร คัดเลือก พนักงานจัดซื้อ วัตถุดิบ	เพื่อจัดหาผู้ จำหน่าย วัตถุดิบ	20,000						←→						

กลยุทธ์การจัดซื้อ: จัดหา คัดเลือก ผู้จำหน่าย วัตถุดิบ	เพื่อเลือกผู้ จำหน่าย วัตถุดิบที่ เหมาะสม ที่สุด	80,000												
รับสมัคร คัดเลือก พนักงาน ตำแหน่งอื่น ๆ														
ฝึกอบรม พนักงาน	เพื่อให้ พนักงานมี ความพร้อม กับการ ปฏิบัติงานให้ มากที่สุด													
กลยุทธ์ทาง ตลาด:	เพื่อสร้างแบ รנדให้เป็นที่													
- การ ประชาสัมพันธ์ ออนไลน์	รู้จักทั้งก่อน และหลังเปิด กิจการ และ													
- การจัดตั้งบูธ	เป็นการ													
- การโฆษณา ตามช่องทาง ต่าง ๆ	โฆษณาให้มี ยอดขายมาก ขึ้น													
ทำเว็บไซต์ของ ร้าน	ให้ตัวกิจการ มีแหล่งขาย อีกช่องทาง และเป็นการ เพิ่มความ น่าเชื่อถือ ให้กับกิจการ													
ตกแต่งร้าน		300,000												

เตรียมความพร้อม	ตรวจสอบความเรียบร้อยของกิจการทุกฝ่ายเพื่อให้มีความพร้อมก่อนเปิดกิจการ													
เปิดกิจการ														
กลยุทธ์การสร้างฐานลูกค้า: จัดโปรโมชั่น ฉลองการเปิดกิจการของร้าน	เพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้มีลูกค้าประจำและลูกค้าใหม่มากขึ้น													
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น														

## 10. แผนฉุกเฉิน

ในกรณีที่กิจการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ กิจการได้จัดเตรียมแผนสำรองสำหรับสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้สามารถรับมือและแก้ไขสถานการณ์ได้อย่างรวดเร็ว โดยมีสถานการณ์ดังต่อไปนี้

### 10.1 ยอดขายไม่เป็นตามเป้าหมาย จนทำให้เงินสดหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง

เมื่อยอดขายต่ำกว่ายอดที่คาดการณ์ไว้จนทำให้เกิดปัญหาการหมุนเวียนของเงินสด กิจการจะแก้ปัญหาโดยการใช้กลยุทธ์ Affiliate Marketing หรือการตลาดแบบพันธมิตร เป็นการโปรโมตสินค้าออนไลน์ผ่าน Publisher (เจ้าของสื่อ เว็บไซต์ บล็อก เพจ ฯลฯ) เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า โดยจ่ายค่าคอมมิชชั่นตามผลประโยชน์ต่าง

ๆ ได้แก่ จ่ายตามยอดขายของกิจการ (PPS) จ่ายตามจำนวนคนลงทะเลเวียนผ่านลิงก์ของ Publisher และ การจ่ายตามจำนวนคลิก (PPC) ซึ่งกลยุทธ์นี้เป็นกลยุทธ์ทางตลาดที่ใช้ต้นทุนในการเริ่มต้นต่ำ แต่ให้ผลตอบแทนสูง

## 10.2 คู่แข่งตัดราคา

การตัดราคาเป็นการลดราคาสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขาย กิจการจะแก้ปัญหาโดยการมุ่งเน้นการขายแบบเซต เนื่องจากการทำสวนขวดจะต้องประกอบไปด้วยองค์ประกอบหลายอย่าง การขายเป็นเซตแล้วลดราคาโดยที่ยังได้กำไร จะสามารถดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าได้

## 10.3 สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อเนื่องจากขาดแคลนวัตถุดิบ

สำหรับกิจการของเรา วัตถุดิบจะมีทั้งส่วนที่ผลิตเองและนำเข้ามาจากกิจการอื่น และเราได้กำหนดซัพพลายเออร์รองกรณีที่ซัพพลายเออร์หลักไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบตามกำหนด และพยากรณ์จำนวนวัตถุดิบที่จะได้รับล่วงหน้า (Forecasting) และเมื่อมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบ กิจการก็จะติดต่อกับซัพพลายเออร์รองให้ส่งมอบวัตถุดิบมาเติมเต็มส่วนที่คาดว่าจะขาดแคลน แต่ถ้าไม่เป็นไปตามที่พยากรณ์ก็จะสามารถนำไปสู่ปัญหาวัตถุดิบมากเกินไปจนความจำเป็น (Excess Materials) ซึ่งกิจการจะระบุแผนรับมือไว้ในหัวข้อ 10.4

## 10.4 วัตถุดิบเยอะเกินความจำเป็น

เนื่องจากกิจการของเราผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้ารายบุคคล ทำให้ไม่มีปัญหาสินค้าผลิตมากจนเกินไป แต่ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ก็คือวัตถุดิบเกินความจำเป็น ซึ่งกิจการของเราจะแก้ปัญหาโดยการเน้นการจำหน่ายสวนขวดสำเร็จรูปมากขึ้น และลดราคาสวนขวดแบบสำเร็จรูปเพื่อกระตุ้นยอดขายพร้อมทั้งการนำวัตถุดิบมาใช้งานก่อนที่วัตถุดิบจะเสื่อมคุณภาพ เนื่องจากวัตถุดิบธรรมชาติจะมีสภาพที่เสื่อมลงได้อย่างรวดเร็ว