



โครงการขายสินค้า ไอติมทอด

Deep Fried ice cream

จัดทำโดย

- | | | | |
|-----------------------------|--------------|-------|---------|
| 1. นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์ | รหัสประจำตัว | 39199 | ปวช.3/3 |
| 2. นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน | รหัสประจำตัว | 39205 | ปวช.3/3 |
| 3. นายกวิน จาดศรี | รหัสประจำตัว | 39268 | ปวช.3/3 |

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ

ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

โครงการขายสินค้า ไอติมทอด

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

Deep Fried ice cream

ชื่อผู้จัดทำ

- 1.นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์
- 2.นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน
- 3.นายกวิน จาคศรี

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา (ATC)

.....
(อาจารย์ธน ลากธนวิรุฬห์)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....
(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....
(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	Amazing ไอติมทอด “Deep Fried ice cream”
จัดทำโครงการ	1.นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์ 2.นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน 3.นายกวิน จาคศรี
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ชนน ลาภชนวิรุฬห์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา ปีการศึกษา 2562

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทขายสินค้า Amazing ไอติมทอด (Deep Fried ice cream) ในยุคปัจจุบันความต้องการของผู้บริโภคมีหลากหลายมากขึ้น ในยุคนี้ผู้บริโภคมีความต้องการเลือกรับประทานอาหารที่ง่ายต่อการรับประทานและเป็นอาหารที่แปลกใหม่ และน่าสนใจ อาหารนั้นมีความอร่อยและถูกปาก เราจึงนำไอติมทอดมาประยุกต์ให้ดูน่าสนใจขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค วัตถุประสงค์การจัดโครงการ 1.เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2.เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ระหว่างศึกษา 3.เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 4.เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้า

มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอนดังนี้ คือ ขั้นที่ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการ และขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผล จากการดำเนินงานสรุปได้

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่ เดือนตุลาคม 2562 – เดือนกุมภาพันธ์ 2563 งบประมาณในการลงทุน 9,000 บาท สถานที่ดำเนินโครงการ ตลาดนัดเรือบิน ตำบลบางปลา อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณมีเงินลงทุน เป็นเงิน 9,000 บาท ได้กำไรทั้งสิ้น 2,941 บาท

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การทำแผนธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินงาน คณะนักศึกษาผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีเป็นอย่างมากหากท่านได้รับประโยชน์จาก โครงการเล่มนี้เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้สึกถึงกระบวนการและขั้นตอนในการประกอบธุรกิจและ สามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ในอนาคต ทำยนี้คณะผู้จัดทำ โครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์ธน น ลาภธนวิรุฬห์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจน โครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ ท่านไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใด ต้องการขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการการขายสินค้า

(Deep Fried ice cream)

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
สารบัญ	(ค)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์โครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและประเมินโครงการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการขาย	3
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการผู้บริโภค	3
ทฤษฎีทางการตลาด 4P's	6
แนวคิดทางการตลาด (Marketing Concept)	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	9
ขั้นเตรียมการ	9
ขั้นดำเนินการ	9
ขั้นประเมินผล	9
ขั้นตอนการดำเนินงาน	10
งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์	12
ความเป็นมาของธุรกิจ	13
สินค้าและบริการ	13
แผนบริหารจัดการ	13
แผนการตลาด	14

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
แผนการขายสินค้า	14
แผนการเงิน	15
แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง	16
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	17
บัญชี รายรับ-รายจ่าย	27
ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	35
ข้อเสนอแนะ	35
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ	36
สรุปผลการดำเนินโครงการ	36
สรุปตารางการปฏิบัติงาน	37
ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	38
ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนา	40

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากในปัจจุบันตลาดบริโภคมีมากขึ้นความต้องการของผู้บริโภคมีหลากหลาย ในยุคนี้ผู้บริโภคมีความต้องการเลือกรับประทานอาหารที่ง่ายต่อการรับประทาน อาหารปรุงสุกใหม่และอาหารนั้นต้องมีความอร่อยและถูกปาก ดังนั้น คณะผู้จัดทำโครงการจึงเห็นตรงกันว่ามีความคิดริเริ่มทำโครงการขายสินค้าไอศกรีมทอดโดยใช้ชื่อร้าน “Amazing ไอศกรีมทอด” ออกจำหน่าย ณ ตลาดนัดเรือบิน ตำบลบางปลา อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ

“ไอศกรีมทอด” มีต้นกำเนิดมาจากดินแดนในต่างประเทศและได้แพร่กระจายเข้ามาในประเทศไทยเมื่อสมัยรัชกาลที่ 5 ในสมัยนั้นส่วนใหญ่จะนิยมใช้รับประทานกันแต่ภายในวังเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจาก ไอศกรีมทอดเป็นอาหารหวานที่ทันสมัย หรือเรียกว่าเป็นนวัตกรรมใหม่เลยก็ได้ในยุคนั้น ใครได้ลองรับประทานไอศกรีมทอดนั้นถือว่าเป็นคนก้าวล้ำนำสมัยไปโดยปริยาย ไอศกรีมทอดน่าจะเริ่มกันมาตั้งแต่สมัยจักรพรรดิเนโรห์ แห่งอาณาจักรโรมันที่ได้พระราชทานเลี้ยงแก่เหล่าทหารแต่ในขณะนั้น ไอศกรีมทอดเกิดจากการนำหิมะมาผสมกับน้ำผึ้งและผลไม้ ต่อมาเรียกไอศกรีมทอดประเภทนี้ว่า เชอร์เบต (Sherbet) แต่บางกระแสระบุว่า เป็นบรรพชนของคนจีนค้นพบ ไอศกรีมทอดเป็นครั้งแรก เมื่อประมาณ 4,000 ปีที่ผ่านมา ซึ่งลักษณะของไอศกรีมทอดในประเทศจีน ทำมาจากข้าวบดผสมกับนมสดที่เย็นจนเป็นน้ำแข็งและได้มีการสอนให้ทำให้กับคนอินเดียและชาวเปอร์เซียอีกด้วย ทั้งนี้ที่ทราบกันดีว่าประเทศจีนในสมัยนั้นเพียงจะมีการรู้จักการรีดนมจากสัตว์เลี้ยงที่อยู่ในฟาร์ม เมื่อรีดออกมาจำหน่ายมากก็บริโภคไม่หมด ประกอบกับน้ำนมเป็นสินค้าที่มีราคาแพงมาก ๆ คนชั้นสูงเห็นทำไม่ดีจึงเกิดแนวคิดนำน้ำนมไปหมกซ่อนไว้ในหิมะ นับว่าเพื่อต้องการถนอมน้ำนมเอาไว้รับประทานได้นานๆ การก่อกำเนิดไอศกรีมทอดตามตำนานประเทศจีนระบุว่า เป็นเรื่องของความบังเอิญแท้ๆ

ไอศกรีมทอดเป็นของอาหารลองท้อง หรือ เรียกอีกอย่างว่าของว่างที่มีสูตรเฉพาะของแต่ละเจ้า แต่ไอศกรีมทอดของคณะผู้จัดทำโครงการไม่มีสารเคมีปนเปื้อนที่เป็นผลทำร้ายสุขภาพร่างกายต่อผู้บริโภคในระยะยาว คณะผู้จัดทำโครงการจึงมองเห็นแนวทางในการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มกำไรของไอศกรีมทอดจึงได้หาความแปลกใหม่เข้ามาโดยการใส่ท็อปปิ้งผลไม้เข้าไปให้เกิดความแปลกใหม่เพื่อให้ได้รับสารอาหารเพิ่มจากการกินไอศกรีมทอดธรรมดาที่มีแค่ไอศกรีมกับแป้งและจะได้ลิ้มลองรสชาติใหม่

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นที่
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้า

เป้าหมาย

1. สร้างผลกำไร รายได้ให้กับนักศึกษา
2. เพื่อสร้างอาชีพการขายสินค้า

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอสินค้าเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ
2. สร้างอาชีพและรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
4. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีทักษะการวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้า

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

ในโครงการ Amazing ไอติมทอดเป็นโครงการประเภทขายสินค้า ทางคณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินโครงการ ดังนี้

- 1.แนวคิดพฤติกรรมของผู้บริโภค
- 2.ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์
- 3.ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's
- 4.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.แนวคิดพฤติกรรมของผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior defined) ได้มีการให้ความหมายไว้หลากหลาย ที่คล้ายคลึงกัน ดังนี้ พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มา ซึ่งการบริโภคและการจับจ่ายใช้สอย ซึ่งสินค้าและบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้น ทั้งก่อนและหลังการกระทำดังกล่าวด้วย (Jame F. Engle, Roger D. Blackwell, and Paul W. Miniard. 1990, น.3 อ้างอิงใน สุกร เสรีรัตน์ .2550, น.5) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมที่ผู้บริโภคแสดงออกในการแสวงหาสำหรับการซื้อ การใช้ การประเมินและการจับจ่ายใช้สอย ซึ่งสินค้าและบริการที่เขาคาดหวังว่าจะทำให้ความต้องการ ของเขาได้รับความพอใจ (Leon G. Schiffman and Leslie Lazar Kanuk. 1991, น.5 อ้างอิงใน สุกร เสรีรัตน์ .2550, น.5) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำของบุคคลหนึ่งที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหา ให้ได้มา และการใช้ ซึ่งสินค้าและบริการ ทั้งนี้ หมายความว่ารวมถึง กระบวนการตัดสินใจซึ่งมีมาอยู่ก่อน แล้ว และเป็นสิ่งที่มีส่วนในการกำหนดให้เกิดการกระทำดังกล่าว ธงชัย สันติวงษ์ (2535 อ้างอิงใน ชัยณรงค์ ทราญ คำ .2552, น.8) จากความหมายที่กล่าวมาพอสรุปได้ว่าพฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำต่างๆ ของบุคคลที่แสดงออกมา ในการแสวงหาซื้อสินค้าและบริการที่คาดว่าจะสามารถตอบสนอง ความต้องการและความพึงพอใจของตนเองภายใต้กระบวนการตัดสินใจที่มีมาก่อนการซื้อ ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค(Consumer behavior theory) เป็นการศึกษาถึงเหตุ จูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิดความต้องการสิ่งกระตุ้นที่ผ่านเข้ามาทางความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภคเปรียบเสมือนกล่องดำ (Buyer's Black Box) ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถคาดคะแนได้ ความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค จะได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆ ของผู้ซื้อ (Buyer's Response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ จุดเริ่มต้นอยู่ที่

มีสิ่งมากระตุ้นทำให้เกิดความต้องการก่อน แล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Buyer's Purchase Decision) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ .2538 อ้างถึงใน ชัยณรงค์ ทราย์คำ, 2552 หน้า 8) แนวคิดด้านพฤติกรรมผู้บริโภค (The Concept of Consumer Behavior) ในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อให้การศึกษามีความเป็นไปได้ชัดเจน จึงมีผู้พยายามเสนอแนวคิด (concept) หรือแบบจำลอง (model) ขึ้นหลายรูปแบบ ในที่นี้ขอเสนอตามลำดับกันไปดังต่อไปนี้ แบบจำลองของคอตเลอร์และอาร์มสตรอง (model of consumer behavior by Philip Kotler and Gary Armstrong) ฟิลิปคอตเลอร์เป็นผู้มีชื่อเสียงทางด้านการตลาดในยุคปัจจุบัน ได้กำหนดแบบจำลองของการศึกษาด้านพฤติกรรมผู้บริโภค โดยแบ่งการพิจารณาออกเป็น สิ่งกระตุ้นทางการตลาดและสิ่งกระตุ้นอื่น (marketing and other stimuli) สิ่งกระตุ้น ทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยที่เรียกว่าส่วนผสมทางการตลาด (marketing mix) ประกอบด้วย ตัวผลิตภัณฑ์ (product) ราคา (price) การวางจำหน่าย (place) และการส่งเสริมการขาย (promotion) ส่วนปัจจัยกระตุ้นอื่นๆ ได้แก่ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (economic) เทคโนโลยี (technological) การเมือง (political) และวัฒนธรรม (cultural) กล่องดำของผู้ซื้อ (buyer's black box) ประกอบด้วยลักษณะของผู้ซื้อ (buyer characteristics) และกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ (buyer decision process) การตอบสนองของผู้ซื้อ (buyer responses) ไม่ว่าด้านการเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้จัดจำหน่าย เวลาที่ซื้อและจำนวนที่ซื้อ

แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) คือ พฤติกรรมที่ผู้บริโภคทำการค้นหา การคิด การซื้อ การใช้ การประเมินผล ในสินค้าและบริการ ซึ่งคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546, หน้า 192) หรือเป็นขั้นตอนซึ่งเกี่ยวกับความคิดประสบการณ์ การซื้อ การใช้สินค้าและบริการของผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของเขา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546, หน้า 192) หรือ หมายถึงการศึกษาถึงการตัดสินใจและการกระทำของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการซื้อและการใช้สินค้า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและ การใช้สินค้าและหรือบริการทางเศรษฐกิจ รวมถึงกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้นก่อน และที่เป็นตัว กำหนดให้เกิดการกระทำต่าง ๆ ขึ้น (อดุลย์ จาตุรงคกุล, 2539, หน้า 6) พฤติกรรมผู้บริโภค Kotler & Armstrong (2000, pp. 160-184) ได้มีผู้ให้ความหมายหรือแนวคิดไว้หลากหลาย และมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งสรุปได้ดังนี้ Engle, Blackwell & Miniard (1990, p. 3) กล่าวว่า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การ กระทำต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาซึ่งการบริโภค และการใช้จ่ายใช้สอยซึ่งสินค้า และบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้นก่อน และหลังการกระทำดังกล่าว Loudan & Bitta (1998, p. 4) กล่าวว่า

พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง กระบวนการตัดสินใจ และกิจกรรมทางกายภาพที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับเมื่อมีการประเมินการ ได้มาการใช้จ่ายหรือการ จับบ่ายใช้สอยซึ่งสินค้าและการบริการ จากที่กล่าวมาสามารถสรุปได้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมของบุคคลที่ เกี่ยวข้องกับการซื้อและการใช้สินค้าและบริการผลิตภัณฑ์โดยผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนที่บุคคล ต้องมีการตัดสินใจทั้งก่อนและหลังการกระทำต่างๆ อย่างนั้นพฤติกรรมผู้บริโภคของเลือกเล่นกีฬา

2. ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์

1.ความต้องการทางสรีระ(Physiological Needs) หมายถึง ความต้องการพื้นฐานของร่างกายซึ่งจำเป็นในการดำรงชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ เสื้อผ้า ฯลฯ ความต้องการนี้เริ่มตั้งแต่วัยทารกกระทั่งถึงวัยชรา มนุษย์ทุกคนมีความต้องการทางสรีระอยู่เสมอจะขาดไม่ได้ ถ้าอยู่ในสภาพที่ขาดร่างกายจะกระตุ้นให้บุคคลทำกิจกรรมขวนขวาย เพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านี้ ถ้าต้องการในขั้นแรกนี้ไม่ได้รับการบำบัด ความต้องการขั้นต่อไปก็จะไม่เกิดขึ้น

2.ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) หมายถึง ความต้องการความมั่นคงปลอดภัยทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจเพราะบุคคลไม่ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนในการดำรงชีวิต เช่น การสูญเสียตำแหน่ง การขาดแคลนทรัพย์สิน การถูกขู่เข็ญบังคับจากผู้อื่น มนุษย์จึงเกิดความต้องการความมั่นคงปลอดภัย และหลักประกันชีวิต เช่น มีอาชีพที่มั่นคง มีการออมทรัพย์ หรือสะสมทรัพย์ มีการประกันชีวิต ฯลฯ

3. ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ(Love and belonging Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะเป็นที่รักของผู้อื่น และต้องการมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่น และเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ เพราะมนุษย์ทุกคนย่อมต้องการเพื่อนไม่ต้องการรู้สึกเหงา และอยู่คนเดียว ดังนั้นจึงต้องการมีสัมพันธภาพกับบุคคลอื่น เป็นสมาชิกกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เช่น กลุ่มครอบครัว กลุ่มที่ทำงาน กลุ่มเพื่อนบ้าน กลุ่มสนทนากาการ เป็นต้น ความรู้สึกผูกพันจะเกิดขึ้นเมื่ออยู่ในกลุ่ม และสมาชิกของกลุ่มย่อมเกิดความรัก ความเอาใจใส่ และยอมรับซึ่งกันและกัน

4. ความต้องการที่จะรู้สึกว่าคุณค่า (Esteem Needs) หมายถึง ความปรารถนาที่จะมองตนเองว่ามีคุณค่าสูง เป็นที่น่าเคารพยกย่องจากทั้งตนเองและผู้อื่น ต้องการที่จะให้ผู้อื่นเห็นว่าตนมีความสามารถ มีคุณค่า มีเกียรติ มีตำแหน่งฐานะ บุคคลที่มีความต้องการประเภทนี้จะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง และรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่ามีประโยชน์ หากความรู้สึกหรือความต้องการดังกล่าวถูกทำลายและไม่ได้รับการตอบสนองก็จะรู้สึกมีปมด้อย สิ้นหวัง มองโลกในแง่ร้าย ต้องการสิ่งชดเชย ถ้าเกิดความรู้สึกรุนแรงจะทำให้บุคคลนั้นเกิดความท้อถอยในชีวิต เป็นโรคประสาท โรคจิต และอาจฆ่าตัวตายได้

5. ความต้องการที่จะรู้จักตนเองตามสภาพที่แท้จริง และพัฒนาศักยภาพของตน (Self-Actualization Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะรู้จักและเข้าใจตนเองตามสภาพที่แท้จริง เพื่อพัฒนาชีวิตของตนเองให้สมบูรณ์ (Self-fulfillment) รู้จักค่านิยม ความสามารถและมีความจริงใจต่อตนเอง ประารถนาที่จะเป็นคนที่ดีที่สุดในตนเอง มีสติในการปรับตัว เปิดโอกาสให้ตนเองเผชิญกับความจริงของชีวิต และเผชิญกับสิ่งแวดล้อมใหม่ๆ โดยคิดว่าเป็นสิ่งที่ท้าทายและน่าตื่นเต้น กระบวนการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตนเองเป็นกระบวนการที่ไม่มีจุดจบ ตลอดเวลาที่มีชีวิตอยู่มนุษย์ทุกคนต้องการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพ

มาสโลว์ กล่าวถึง ลำดับของความต้องการต่างๆ ของมนุษย์ว่า ต้องเป็นไปตามลำดับขั้นตามความสำคัญและสามารถยืดหยุ่นได้ เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับบำบัดแล้วมนุษย์จะให้ความสนใจกับความต้องการขั้นสูงขึ้นเป็นลำดับ ความต้องการเหล่านี้เกิดเหตุผลที่ว่า มนุษย์เป็นสัตว์โลกที่ต้องการเติบโตและดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

มาสโลว์ ตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์ ไว้ดังนี้

1. มนุษย์มีความต้องการอยู่เสมอ และไม่มีที่สิ้นสุด ขณะที่ความต้องการได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการอย่างอื่นจะเกิดขึ้น ซึ่งเป็นกระบวนการที่เริ่มต้นตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย
2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมนั้นๆ อีกต่อไป ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง จึงจะเป็นสิ่งจูงใจพฤติกรรมของบุคคล
3. ความต้องการของมนุษย์จะเรียงกันเป็นลำดับขั้น ตามความสำคัญ เมื่อความต้องการในระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว มนุษย์จะให้ความสนใจกับความต้องการระดับสูงขึ้นไปเรื่อยๆ

3.แนวคิดการวางแผนทางการตลาด 4P's

ส่วนผสมทางการตลาด 4P (MARKETING MIX) เป็น 6P ในโลกแห่งการแข่งขันทางการตลาดที่สูงขึ้น ทำให้บริษัทต่างๆ ต้องมีการ วางแผนการตลาดอยู่ตลอดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พอใจสูงสุด ซึ่งทำให้ต้องปรับปรุง

ส่วนผสมทางการตลาดจาก 4P เป็น 6P ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สินค้าบริการที่ธุรกิจสร้างขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการหรือที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้าหรือผู้บริโภค ต้องคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมและชัดเจน ว่าคุณกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเขาต้องการอะไรบ้างให้ใส่ใจในรายละเอียดนั้น สินค้าหรือการบริการที่มีแตกต่างอย่างไร ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดุดตาสะดุดใจในรูปลักษณ์ รวมถึงการใช้งาน ความทนทาน และความ

ปลอดภัย ตลอดจนการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจและเลือกซื้อสินค้าหรือบริการของเรา และมีการบอกกันปากต่อปาก เป็นต้น

2. ราคา (Price) คือ ราคาหรือสิ่งที่ลูกค้าต้องจ่ายเพื่อแลกกับการได้สินค้าและบริการ อาจจะไม่ใช่เพียงแค่งเงินเท่านั้นอาจรวมถึงเวลาหรือการกระทำบางอย่าง ดังนั้นการตั้งราคาจึงต้องให้เหมาะสม กำหนดเรื่องราคาต้นทุนกับกำไรว่า มีความคุ้มค่าหรือไม่ มีกำไรมากน้อยเพียงไร

3. สถานที่ (Place) คือ ช่องทางที่ลูกค้าจะสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการของเราได้เช่น ช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการให้บริการ รวมถึงทำเลในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า ควรจะต้องมีความสะดวก ปลอดภัย มีประสิทธิภาพ และเข้าถึงได้อย่างรวดเร็ว สามารถทำให้เกิดผลกำไรจากการกระจายสินค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การสื่อสารการตลาดเพื่อให้ธุรกิจสามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายและนำไปสู่การโน้มน้าวให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ นับว่าเป็นหัวใจสำคัญของการตลาด โดยในปัจจุบันสามารถทำการโฆษณาในสื่อหลายรูปแบบ หรืออาจเป็นการทำกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าได้มาร่วม เพื่อจูงใจให้ลูกค้าสนใจและอยากเลือกสินค้าหรือบริการของเรา

สรุป 4P เป็นเรื่องของการจัดการ

Product ผลิตภัณฑ์มาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Consumer's Need)

Price จะต้องมีการกำหนดราคาที่ลูกค้ามีความพอใจหรือชื่นชอบให้คุณค่ามากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังไว้ (Cost of Appreciation)

Place ต้องสามารถหาซื้อสินค้าได้สะดวกสบาย ซึ่งรวมทั้งการซื้อ และการติดต่อกับลูกค้า (Convenience to Buy)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

กฤติกร เหลืองหิรัญ (2553) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการร้านไอศกรีมของผู้บริโภคกรณีศึกษานักศึกษาคณะเศรษฐศาสตรมหาวิทาลัยเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า นักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ที่เลือกใช้บริการร้านไอศกรีมส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงส่วนมากมีอายุ 20-21 ปี และกำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้นปีที่ 4 และระดับรายได้ต่อเดือนส่วนใหญ่จะอยู่ที่ระดับ 3, 000-8, 000 บาท โดยมีสถานที่พักในปัจจุบันทั้งบ้านพักส่วนตัวและหอพักเอกชนนอกจากนั้นพาหนะที่ใช้ส่วน

ใหญ่จะเป็นรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในส่วนของงานอดิเรกเวลาว่างส่วนใหญ่จะใช้เวลาในการเล่นอินเทอร์เน็ตดูหนังและฟังเพลงในส่วนของข้อมูลด้านพฤติกรรมพบว่านักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่มีจำนวนในการไปใช้บริการ 2-3 คนต่อครั้งและมักที่จะไม่ค่อยไปนั่งทานเพียงคนเดียวซึ่งความสัมพันธ์กับกลุ่มคนที่ไปใช้บริการร้านไอศกรีมเป็นแบบเพื่อนมากที่สุดโดยที่ช่วงเวลาที่เหมาะสมสำหรับการเลือกใช้บริการร้านไอศกรีมสำหรับนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์อยู่ในช่วงเวลาตั้งแต่ 13.00-19.00 น. เป็นหลักเพราะมีความสะดวกในการเลือกใช้บริการประกอบกับในช่วงเวลาดังกล่าวไม่ค่อยที่จะมีกระบวนวิชาที่ได้ลงทะเบียนเรียนและมีจำนวนเวลาโดยเฉลี่ยที่บริโภคต่อครั้งอยู่ 30 นาที – 1 ชั่วโมงเนื่องจากเป็นเวลาที่ไม่นานเกินไปหรือน้อยเกินไปสำหรับการรับประทานไอศกรีมและพูดคุยระหว่างคนภายในกลุ่มซึ่งส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการบริโภคต่อครั้งอยู่ที่ 50-89 บาทและยังพบว่านักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่มีความถี่ในการบริโภค 1-2 ครั้งต่อเดือนที่สำคัญในการเลือกใช้บริการร้านไอศกรีมของนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์มีจุดประสงค์หลักคือ เพื่อบริโภคไอศกรีมโดยเฉพาะและยังใช้เป็นที่พักปะพูดคุยกับกลุ่มเพื่อนๆ โดยความต้องการที่จะให้ร้านไอศกรีมจัดโปรโมชั่นมากที่สุดคือการลดราคาหรือใช้บัตรส่วนลดและความต้องการในด้านลักษณะร้านไอศกรีมคือติดแอร์มี Free Wireless โดยที่การมีหนังสือให้อ่านฟรีเป็นสิ่งที่นักศึกษาต้องการน้อยที่สุดนอกจากนั้นประเภทของเครื่องดื่มที่มักจะสั่งมาทานร่วมกับไอศกรีมส่วนใหญ่จะเป็นน้ำเปล่าเนื่องจากต้องการที่จะสัมผัสถึงรสชาติที่แท้จริงของไอศกรีมมากกว่าทั้งนี้รสชาติไอศกรีมที่นิยมสั่งมารับประทานมากที่สุดคือรสช็อคโกแลตและกลุ่มของรสผลไม้ในส่วนของการรับรู้ข้อมูลของร้านไอศกรีมส่วนใหญ่จะมาจากเพื่อนหรือคนรู้จักซึ่งเป็นลักษณะของการบอกปากต่อปาก

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมงาน

1. เตรียมคัดเลือกสินค้าที่จะจำหน่าย
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน จัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุที่จะเปิดร้านจำหน่ายสินค้า
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนการตลาดและแผนดำเนินงาน

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินงาน

1. สัปดาห์ที่ 1-2 จัดเตรียมอุปกรณ์ในการขายสินค้า
2. สัปดาห์ที่ 3 ปฏิบัติการขายสินค้าโดยเปิดร้านสถานที่ทดลองตลาดนัดเรือบิน
3. สัปดาห์ที่ 4-5 ปฏิบัติการขายสินค้า ณ สถานที่ตามแผนที่กำหนด
4. สัปดาห์ที่ 6-7 ปรับปรุง แก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้น
5. สัปดาห์ที่ 8-9 ปฏิบัติการขายสินค้าเต็มรูปแบบตามที่วางแผนไว้
6. สัปดาห์ที่ 10-11 ปฏิบัติการขายสินค้า
7. สัปดาห์ที่ 12-13 แจกแบบสอบถามให้กับลูกค้า
-อาจารย์ที่ปรึกษานิเทศโครงการ
8. สัปดาห์ที่ 14-15 ปฏิบัติการขาย
9. สัปดาห์ที่ 16 สรุปยอดขาย

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งการรายงานผลการดำเนินการ

ขั้นตอนดำเนินงาน

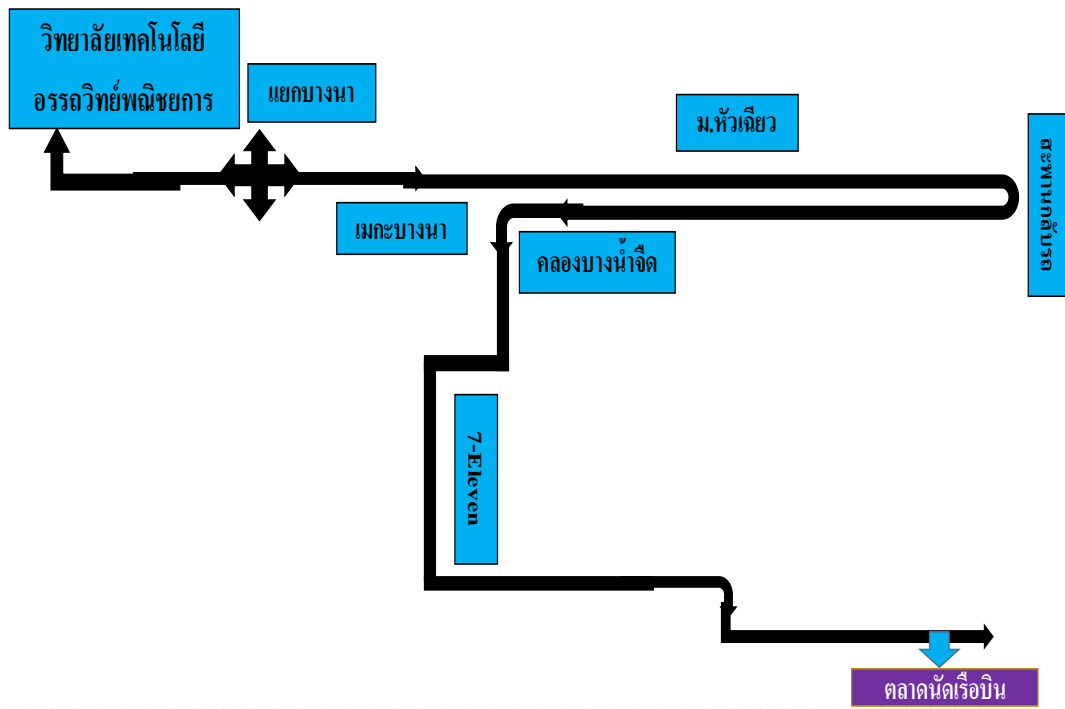
ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562						ปี 2563		
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.ลงความเห็นในการขาย สินค้า	↔								
2.สรุปความเห็นขาย สินค้า ไอติมทอด	↔								
3.ร่างโครงการเสนอ อาจารย์ที่ปรึกษา โครงการ		↔							
4.จัดเตรียมอุปกรณ์ใน การขายสินค้า			↔						
5.จัดเตรียมสถานที่ใน การขายสินค้า				↔					
6.หาแหล่งวัตถุดิบ				↔					
7.ลงสถานที่ในการขาย สินค้า ตลาดนัดเรือบิน					↔				
8.สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
9.ส่งรายงานสรุปผล ดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนกรกฎาคม 2562 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ตลาดนัดเรือบิน แขวงบางปลา เขตบางพลี

สถานที่ดำเนินการ



งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน คนละ 2,500 บาท จำนวน 3 คน เป็นเงิน 7,500 บาท

ค่าวัสดุดิบ

1. ไอติมทอดสำเร็จรูป	1040	บาท
2. ท็อปปิ้งผลไม้	500	บาท
3. ครีมช็อกโกแลต	219	บาท
4. ครีมราสเบอร์รี่/สตอว์เบอร์รี่	418	บาท
5. นมข้นหวาน	115	บาท
6. เจลลี่หลากรส	260	บาท
7. ผลไม้	480	บาท

ค่าวัสดุอุปกรณ์

1. ค่าเช่าสถานที่ (40 x 8 วัน)	320	บาท
2. เตาแก๊สปิกนิก	830	บาท
3. หม้อทอด	149	บาท
4. พืชชุบน้ำมัน	236	บาท
5. ตะแกรงสำหรับทอด	199	บาท
6. กระชอนกรองตะกอนในหม้อทอด	56	บาท
7. ที่คีบไอติมทอด	35	บาท
8. ถ้วยใส่ไอติมทอด	100	บาท
9. ช้อนเล็ก	100	บาท
10. ขวดใส่ท็อปปิ้ง/โหลใส่ผลไม้	200	บาท
11. ป้ายปักอันเล็ก (พร้อมเขียนชื่อร้าน)	50	บาท
12. ถุงหิ้วใส่/กระดาษเช็ดมือ	100	บาท

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

1. ป้ายร้าน/ป้ายราคา	500	บาท
2. เสื้อยูนิฟอร์มร้าน (3 คน)	1,200	บาท

รวม **7,107** บาท

ความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากในปัจจุบันการใช้ชีวิตของประชาชนมีการรับประทานอาหารว่างกันมาก ส่วนใหญ่จะมีการรับประทานไอติมทอดเป็นส่วนใหญ่นี้เนื่องจากเป็นอาหารที่ลองท้องได้ ซึ่งให้ประโยชน์ต่อร่างกายและหาทานได้ง่ายเพราะใช้งบประมาณในการซื้อ ไม่แพงมากนัก เลยทำให้ไอติมทอดเป็นปัจจัยหลักในการซื้ออีกอย่างหนึ่งในการรับประทาน ไอติมทอดรับประทานง่าย หาซื้อง่ายในแหล่งที่มีการวางขายหรือตามท้องตลาด

สินค้าหรือบริการ

ร้านขายไอติมทอดจะเป็นร้านที่มีรสชาติไอติมหลายรสและลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่ปิ้งผลไม้ได้หลายแบบทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้ตามความต้องการและความพึงพอใจที่จะเลือกซื้อ รวมทั้งวัตถุดิบที่มีความปลอดภัยปราศจากสารตกค้าง

แผนกบริหารจัดการ

- | | | |
|------------------|-------------|---------------|
| 1. นางสาวรัชนิกร | เรื่องรัมย์ | ประธานโครงการ |
| 2. นางสาวกมลวรรณ | ทองเงิน | ฝ่ายขาย |
| 3. นายกวิน | จาดศรี | ฝ่ายบัญชี |

แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

1. ขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้
2. กำไรที่ได้จากการขายไอติมทอดเกิน 50%

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

คือ เด็ก และ กลุ่มวัยรุ่น หรือ วัยทำงานโดยส่วนมากจะเน้นไปกลุ่มเด็ก และ กลุ่มวัยรุ่นที่มาเดินตลาดเพื่อซื้อของโดยรอบอาศัยความสะดวกสบายในการเดินทางมาซื้อสินค้ากับทางร้านเรา

การแบ่งส่วนตลาด

การแบ่งส่วนตลาดในตลาดนัดเรือบินมีร้านขายไอติมทอดค่อนข้างมากและแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งลูกค้ามีความต้องการที่จะได้สินค้าที่ถูกและมีคุณภาพค่อนข้างมากการกำหนดตลาดของเราคือการทำร้านของเราอยู่ในเขตบริเวณที่ร้านขายอาหารที่มีราคาค่อนข้างสูงเพื่อดึงดูดลูกค้าโดยใช้ไอติมทอดของเราที่มีราคาถูกกว่าร้านอื่นเป็นจุดเด่นดึงดูดลูกค้าและกำหนดเป้าหมายของตลาดนัดเรือบิน ความต้องการของผู้บริโภคบริเวณนั้นคือสินค้าที่มีความสะอาด ความอร่อย และราคาประหยัดและโครงการนี้ได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะดำเนินงานและวางขายไอติมทอดให้เป็นที่รู้จักและยอมรับผู้ท้องตลาดทั่วไปในอนาคตข้างหน้า

ขั้นตอนการขายสินค้า

1. ต้อนรับลูกค้าเมื่อลูกค้าเข้าร้าน
2. สอบถามความต้องการของลูกค้า
3. แนะนำรสชาติไอติมให้กับลูกค้า
4. ทำการปิดการขาย
5. ทำการชำระเงินและให้สินค้ากับลูกค้า

แผนการขายสินค้า

เริ่มดำเนินการตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563 สถานที่ ตลาดนัดเรือบิน ตำบลบางปลา อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10540

แผนการเงิน

งบประมาณในการลงทุน คนละ 2,500 บาท จำนวน 3 คน เป็นเงิน 7,500 บาท

1. ไอติมทอดสำเร็จรูป	1040	บาท
2. ท็อปปิ้งผลไม้	500	บาท
3. ครีมช็อกโกแลต	219	บาท
4. ครีมราสเบอร์รี่/สตรอว์เบอร์รี่	418	บาท
5. นมข้นหวาน	115	บาท
6. เจลลี่หลากรส	260	บาท
7. ผลไม้	480	บาท
8. ค่าเช่าสถานที่ (40 x 8 วัน)	320	บาท
9. เตาแก๊สปิคนิค	830	บาท
10. หม้อทอด	149	บาท
11. พืชชุบน้ำมัน	236	บาท
12. ตะแกรงสำหรับทอด	199	บาท
13. กระชอนกรองตะกอนในหม้อทอด	56	บาท
14. ที่คิบไอติมทอด	35	บาท
15. ถ้วยใส่ไอติมทอด	100	บาท
16. ช้อนเล็ก	100	บาท
17. ขวดใส่ท็อปปิ้ง/โหลใส่ผลไม้	200	บาท
18. ป้ายปักอันเล็ก (พร้อมเขียนชื่อร้าน)	50	บาท
19. ถุงหิ้วใส่/กระดาษเช็ดมือ	100	บาท
20. ป้ายร้าน/ป้ายราคา	500	บาท
21. เลี้ยงูนีฟอรมร้าน (3 คน)	1,200	บาท
รวม	<u>7,107</u>	บาท

แผนกฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ปัญหา
1	มีคู่แข่งทางอ้อมจำนวนมาก	ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าทดแทนได้	จัดการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง
2	สภาพของอากาศที่เจอในการขาย	ทำให้สินค้าเสียหาย	สร้างยอดขายให้มากกว่าเดิม
3	ตัวเลือกของสินค้าน้อย	ผู้บริโภคไม่พอใจในสินค้า	เพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น
4	สินค้าไม่เป็นที่น่าสนใจของลูกค้า	ยอดขายไม่ได้ตามที่กำหนด	พัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง สังเกตความต้องการของลูกค้า
5	ทางด้านวัตถุดิบไม่สามารถจัดเก็บไว้ได้นาน	เป็นการสิ้นเปลืองต้นทุนในการสั่งวัตถุดิบ	ต้องคำนวณปริมาณในการใช้วัตถุดิบในแต่ละวัน

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการขายสินค้าไอติมทอด (Amazing I Tim Tod) มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้ระหว่างเรียนจากยอดขาย ในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงานเป็นการนำความรู้จากวิชาต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับวิชาโครงการเป็นการฝึกทักษะในการประกอบธุรกิจเพื่อให้ผู้ดำเนินการ โครงการที่จบออกไป ได้นำความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ได้รับ นำไปปรับใช้ในอนาคตได้ในการดำเนินโครงการนี้ครั้งนี้ ได้ประยุกต์ใช้ความรู้จากรายวิชาต่าง ๆ ดังนี้

วิชาหาข้อมูลทางการตลาด สิ่งที่นำมาใช้ในโครงการ คือ การสำรวจข้อมูลของลูกค้าที่มีความต้องการในการรับประทานไอติมทอดการจัดทำแบบสอบถามในความพึงพอใจในการให้บริการของกลุ่มโครงการขายสินค้าไอติมทอด (Amazing I Tim Tod)

วิชาบรรจุภัณฑ์ สิ่งที่นำมาใช้ในโครงการ คือ การออกแบบถ้วยที่นำมาใส่สินค้าไอติมทอดให้แก่ลูกค้า การออกแบบร้าน การออกแบบป้าย

วิชาการจัดแสดงสินค้า สิ่งที่นำมาใช้ในโครงการ คือ การจัดรูปแบบของร้านในการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั้งที่ในการขายสินค้าให้ลูกค้าในระยะเวลา 3 สัปดาห์ ตามระยะเวลาที่ระบุไว้ในวิชาโครงการ

วิชาคอมพิวเตอร์ สิ่งที่นำมาใช้ในโครงการ คือ การทำตารางในโปรแกรม Microsoft Excel, Microsoft Word การทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และการพิมพ์รายงาน

วิชาภาษาไทยสิ่งที่นำมาใช้ในโครงการ คือ การใช้ภาษาไทยในการขายข้อความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเขียนรายงานเพื่อให้ได้ความหมายที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 มิ.ย. 62	คิดเริ่มทำโครงการขายไอติมทอด	
21 มิ.ย. 62	ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
25 มิ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
26 มิ.ย. 62	นำเสนอโครงการใบอนุวัติ	
27 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 1	
29 มิ.ย. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 1	
4 ก.ค. 62	เริ่มทำแบบที่ 2 (แนวทางทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	
6 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
11 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ก.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
31 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3 (วิธีดำเนินโครงการ)	
10 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
14 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ส.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
20 ส.ค. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
15 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1	
5 ต.ค. 62	ทำป้ายร้าน	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ต.ค. 62	จัดหาซื้ออุปกรณ์การขาย	
12 ต.ค. 62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
14 ต.ค. 62	จัดเตรียมเรื่องการขายและการจัดหน้าร้าน	
15 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 1	
17 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 2	
19 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 3	
22 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 4	
24 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 5	
26 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 6	
29 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 8	
16 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint ครั้งที่ 2	
19 พ.ย. 62	เตรียมอุปกรณ์สำหรับการนำเสนอ	
19 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
23 พ.ย. 62	ซ้อมนำเสนอโครงการ	
24 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
7 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 4	
9 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 4	
14 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 4	
15 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ)	
17 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 5	
21 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 5	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	ทำภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
10 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ก.พ. 63	ส่งภาคภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
15 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
17 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
18 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
19 ก.พ. 63	เริ่มทำรูปเล่มโครงการ	
20 ก.พ. 63	แก้ไขรูปเล่มโครงการ	
22 ก.พ. 63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ+แผ่นซีดี+คำสรุปเล่มโครงการ	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 มิ.ย. 62	คิดเริ่มทำโครงการขายไอติมทอด	
21 มิ.ย. 62	ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
25 มิ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
26 มิ.ย. 62	นำเสนอโครงการใบอนุวัติ	
27 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 1	
29 มิ.ย. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 1	
4 ก.ค. 62	เริ่มทำแบบที่ 2 (แนวทางทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	
6 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
11 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ก.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
31 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3 (วิธีดำเนินโครงการ)	
10 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
14 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ส.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
20 ส.ค. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
15 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1	
5 ต.ค. 62	ทำป้ายร้าน	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ต.ค. 62	จัดหาซื้ออุปกรณ์การขาย	
12 ต.ค. 62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
14 ต.ค. 62	จัดเตรียมเรื่องการขายและการจัดหน้าร้าน	
15 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 1	
17 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 2	
19 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 3	
22 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 4	
24 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 5	
26 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 6	
29 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 8	
16 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint ครั้งที่ 2	
19 พ.ย. 62	เตรียมอุปกรณ์สำหรับการนำเสนอ	
19 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
23 พ.ย. 62	ซ้อมนำเสนอโครงการ	
24 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
7 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 4	
9 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 4	
14 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 4	
15 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ)	
17 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 5	
21 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 5	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	ทำภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
10 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ก.พ. 63	ส่งภาคภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
15 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
17 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
18 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
19 ก.พ. 63	เริ่มทำรูปเล่มโครงการ	
20 ก.พ. 63	แก้ไขรูปเล่มโครงการ	
22 ก.พ. 63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ+แผ่นซีดี+คำสรุปเล่มโครงการ	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นายกวิน จาดศรี		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 มิ.ย. 62	คิดเริ่มทำโครงการขายไอติมทอด	
21 มิ.ย. 62	ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
25 มิ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
26 มิ.ย. 62	นำเสนอโครงการใบอนุวัติ	
27 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 1	
29 มิ.ย. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 1	
4 ก.ค. 62	เริ่มทำแบบที่ 2 (แนวทางทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	
6 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
11 ก.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 2 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ก.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
31 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3 (วิธีดำเนินโครงการ)	
10 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 1)	
14 ส.ค. 62	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 3 (แก้ไขครั้งที่ 2)	
16 ส.ค. 62	ส่งเนื้อหาบทที่ 3	
20 ส.ค. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา	
15 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1	
5 ต.ค. 62	ทำป้ายร้าน	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ต.ค. 62	จัดหาซื้ออุปกรณ์การขาย	
12 ต.ค. 62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
14 ต.ค. 62	จัดเตรียมเรื่องการขายและการจัดหน้าร้าน	
15 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 1	
17 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 2	
19 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 3	
22 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 4	
24 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 5	
26 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 6	
29 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ออกขายครั้งที่ 8	
16 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint ครั้งที่ 2	
19 พ.ย. 62	เตรียมอุปกรณ์สำหรับการนำเสนอ	
19 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
23 พ.ย. 62	ซ้อมนำเสนอโครงการ	
24 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
7 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 4	
9 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 4	
14 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 4	
15 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ)	
17 ม.ค. 63	แก้ไขเนื้อหาบทที่ 5	
21 ม.ค. 63	ส่งเนื้อหาบทที่ 5	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	ทำภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
10 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 ก.พ. 63	ส่งภาคภาคผนวก ก/ ภาคผนวก ข/ ภาคผนวก ค/ ภาคผนวก ง	
15 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
17 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
18 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ , บทตัดย่อ	
19 ก.พ. 63	เริ่มทำรูปเล่มโครงการ	
20 ก.พ. 63	แก้ไขรูปเล่มโครงการ	
22 ก.พ. 63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ+แผ่นซีดี+คำสรุปเล่มโครงการ	

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 1)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
15/10/2019	เก็บเงินสมาชิกในกลุ่ม				3 คน	3,000	9,000			9,000
15/10/2019	ซื้อวัสดุอุปกรณ์									9,000
	เตาแก๊สปิกนิก	1 ถัง	300	300						8,700
	หม้อทอด	1 ใบ	49	49						8,651
	ทิชชูชุบน้ำมัน	2 ม้วน	20	40						8,611
	ตะแกรงสำหรับทอด	1 ค้าม	69	69						8,542
	กระชอนรองตะกอน	1 ค้าม	49	49						8,493
	ที่คิบไอติมทอด	1 อัน	20	20						8,473
	ถ้วยใส่ไอติมทอด	1 แพ็ค	60	60						8,413
	ช้อนเล็ก	1 แพ็ค	35	35						8,378
	ขวดใส่ท็อปปิ้ง	1 โหล	20	20						8,358
รวม				642						8,358

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 2)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
17/10/62	ซื้อวัตถุดิบ									8,358
17/10/62	ป้ายร้าน/ป้ายราคา	1 ผืน	500	500						7,858
	เสื้อยูนิฟอร์ม	3 ตัว	150	450						7,408
	ไอติมทอดสำเร็จรูป	150 ลูก	1,040	1,040						6,368
	ท็อปปิ้งผลไม้	1 ถุง	39	39						6,329
	ครีมช็อกโกแลต	1 ถุง	49	49						6,280
	ครีมรสเบอร์รี่	1 ถุง	49	49						6,231
	ครีมสตอเบอร์รี่	1 ถุง	49	49						6,182
	นมข้นหวาน	1 ถุง	89	89						6,093
	เจลลี่หลากรส	1 ถุง	29	29						6,064
	ผลไม้	1 ถุง	36	36						6,028
รวม										6,028

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 3)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
19/10/62	ขายตลาดเรือบิน				32 ถ้วย	25	800			6,828
19/10/62	ค่าเช่า			80						6,748
รวม				80						6,748

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 4)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
22/10/62	ซื้อวัตถุดิบ									6,748
	ซื้อพลาสติก	2 โหล	35	70						6,678
	ถ้วยกระดาษ	2 โหล	60	120						6,558
	ค่าเช่าที่			80						6,478
22/10/62	ขายตลาดนัดเรือบิน				43 ถ้วย	25	1,075			7,553
รวม				270						7,553

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 5)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
24/10/62	ขายตลาดนัดเรือบิน				41 ถ้วย	25	1,025			8,578
24/10/62	ซื้อวัตถุดิบ									8,578
	ค่าเช่าที่			80						8,498
	หื้อปิ้ง	2 อย่าง	50	100						8,398
	ก๊ว	3 ลูก	12	36						8,362
รวม				216						8,362

โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 6)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
26/10/62	ซื้อวัตถุดิบ									8,362
	วิปครีม	2 ขวด	165	330						8,032
	แยมบลูเบอร์รี่	1 ถุง	49	49						7,983
	ค่าเช่าที่			80						7,903
26/10/62	ขายตลาดนัดเรือบิน				60 ถ้วย	25	2,520			10,423
รวม				459						10,423

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 7)

ว/ด/ป	รายการ	รายจ่าย			รายรับ			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
29/10/62	ซื้อวัตถุดิบ									10,423
	ไอติมทอดสำเร็จรูป	100 ลูก	7	700						9,723
	น้ำมัน	1 ขวด	42	42						9,681
	ทิชชู	1 กล่อง	20	20						9,661
	ค่าเช่าที่			80						9,581
29/10/62	ขายตลาดนัดเรือบิน				51 ถ้วย	25	1,275			10,856
รวม				842						10,856

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการขายสินค้า ไอติมทอด Amazing I Tim Tod (วันที่ 8)

[illegible]

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการธุรกิจการขาย ไอติมทอด (Amazing I Tim Tod)

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของโครงการ
- 2.เพื่อทำอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและเพื่อรักษาสุขภาพ
- 3.เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสัมพันธ์และร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
- 4.เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

ยอดขายทั้งสิ้น	11,941 บาท
หักทุนจากการดำเนินการ	9,000 บาท
กำไรสุทธิ	2,941 บาท
แบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน เท่า ๆ กัน	980 บาท

รายชื่อ	จำนวนเงิน
1.นางสาวรัชนิกร เรื่องรัมย์	3,000 บาท
2.นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน	3,000 บาท
3.นายกวิน จาดศรี	3,000 บาท
รวม	9,000 บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	3,000 บาท
รวม	9,000 บาท

ข้อเสนอแนะ

- 1.สมาชิกควรให้ความร่วมมือในการทำงานมากกว่านี้
- 2.สมาชิกยังขาดประสบการณ์ในการทำงานอยู่
- 3.ควรเตรียมความพร้อมในการเปิดร้านเพื่อขายบริการมากกว่านี้

บทที่ 5

สรุปผลดำเนินโครงการ และขอเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการขายสินค้าไอติมทอด Amazing I Tim Tod ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการมาเป็นระยะเวลา 3 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนได้อีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานเป็นทีมรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคต

การดำเนินโครงการไอติมทอด มีวัตถุประสงค์เพื่อสามารถบูรณาการความรู้ที่ได้จากการเรียนมาประยุกต์ใช้ในรายวิชาโครงการ ตลอดจนสามารถนำไปเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคตได้และต้องการผลกำไรอย่างน้อย 30% ของเงินลงทุนทั้งหมด โดยสามารถสรุปผลโครงการดังนี้

จากการดำเนินงานโครงการขายสินค้าไอติมทอด ทางกลุ่มได้นำวิชาหลักการตลาดมาใช้ คือ ทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด และทฤษฎีการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด

วิชาศิลปะการขาย สิ่งที่น่ามาใช้ คือ การตกแต่งร้าน การออกแบบป้าย ทางกลุ่มได้ใช้วิชาภาษาไทยในการขยายความของคำนิยามศัพท์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเขียนรายงานเพื่อให้ได้ความหมายที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

นอกจากการนำความรู้ในรายวิชาต่าง ๆ ที่เรียนมาใช้ในรายวิชาโครงการแล้ว ทางกลุ่มยังสามารถนำความรู้ที่ได้จากการดำเนินโครงการมาประกอบอาชีพจริงได้ เพราะการดำเนินงานในแต่ละครั้งทำให้ทราบรายละเอียดของต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น มีการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ทำให้ทราบว่าเป็นธุรกิจที่ทำได้ง่าย ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก และได้ผลกำไรเป็นที่น่าพอใจ และในการดำเนินโครงการครั้งนี้ทางกลุ่มยังเห็นถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจริง ถ้าหากนำไปเป็นธุรกิจส่วนตัวในอนาคตก็จะทำให้ทราบถึงแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	20 มิ.ย. – 26 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการ, ประชุมวางแผน เสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ
2	29 มิ.ย. 62	ส่งบทที่ 1
3	11 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2
4	16 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3
5	21 ก.ย. 62	นำเสนอ PowerPoint โครงการ ครั้งที่ 1
6	2 ต.ค. 62	จัดเตรียมอุปกรณ์
7	12 ต.ค – 26 ต.ค. 62	ดำเนินการที่ ตลาดนัดเรือบิน แขวงบางปลา เขตบางพลีสมุทรปราการ
8	16 พ.ย. 62	นำเสนอ PowerPoint โครงการ ครั้งที่ 2
9	14 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 4
10	21 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5
11	24 ก.พ. 63	1. ตรวจสอบรูปเล่มโครงการ 2. ส่งรูปเล่มพร้อมซีดี

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. เพื่อนร่วมงานขาดความรู้เกี่ยวกับการทำงาน
2. สมาชิกในกลุ่มขาดความกระตือรือร้นในการทำงานและปฏิบัติงานผิดพลาดบ่อยครั้ง

สัปดาห์ที่ 1

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. คิตรีเริ่มโครงการธุรกิจบริการ
2. ประชุมวางแผน และจัดสรรงบประมาณ

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. สมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างไม่ตรงกันทำให้การประชุมล่าช้า
2. ความคิดเห็นภายในกลุ่มไม่ตรงกัน
3. ลูกค้ายังไม่ค่อยรู้จัก

สัปดาห์ที่ 2

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. หาซื้ออุปกรณ์
2. สำรวจพื้นที่ที่จะดำเนินการธุรกิจบริการ

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. หาสินค้าบริการยาก สินค้าไม่มีตามที่ต้องการ
2. ความคิดเห็นภายในกลุ่มไม่ตรงกัน

สัปดาห์ที่ 3

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. ทำป้ายชื่อร้านและออกแบบโลโก้ร้าน

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. สมาชิกในกลุ่มยังไม่ค่อยพร้อมในการนำเสนอโครงการ
2. สมาชิกขาดประสบการณ์ในการทำป้ายร้านและโลโก้ร้าน

สัปดาห์ที่ 4-5

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. ทดลองการขาย
2. จัดทำเอกสารบทที่ 1-3

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการที่ปฏิบัติ

1. สมาชิกบางคนไม่เข้าใจในเรื่องของการบริการ
2. ขาดความรู้ด้านการทำเอกสาร

สัปดาห์ที่ 6

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการขายสินค้า
2. ดำเนินการขาดตลาด

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการที่ปฏิบัติ

สัปดาห์ที่ 7

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. ดำเนินการขายที่ตลาดนัดเรือบิน แขวงบางปลา เขตบางพลี สมุทรปราการ

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการที่ปฏิบัติ

1. ของเอามาไม่ครบ
2. ฝนตกระหว่างขาย

สัปดาห์ที่ 8

กิจกรรมที่ปฏิบัติ

1. ส่ง Power Point
2. เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน Present
3. Present โครงการ

การแก้ไขปัญหา

1. หาข้อมูลและวิธีทำในอินเทอร์เน็ตเพื่อมาเพิ่มทักษะในการทำและพัฒนาฝีมือ
2. ต้องเรียกสมาชิกภายในกลุ่มมาประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาและปรับปรุงการทำงาน

ข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนา

1. ต้องมีการหาความรู้ข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินโครงการ เพื่อให้โครงการสำเร็จไปได้ด้วยดี
2. ในการทำงานต้องพยายามเรียนรู้และวางแผนตรวจสอบสินค้าและอุปกรณ์เพื่อความพร้อมของสินค้าและเปรียบเทียบราคาจากแหล่งขายที่ถูกที่สุด
3. สมาชิกทุกคนต้องทำงานกันเป็นทีม ไม่เห็นแก่ตัว เมื่อสมาชิกขาดความรับผิดชอบ ประธานจะต้องบอกตักเตือนให้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ

บรรณานุกรม

- ตรีชฎา อุทัยดา. (2556). ศึกษาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไอศกรีมเพื่อสุขภาพจากผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น. ค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562,จาก http://paj.rmu.ac.th/journal/home/journal_file/97.pdf
- นันทวรรณ จิววรรณ. (2556). ศึกษาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไอศกรีมดอกโสน. ค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562,จาก http://rdi.aru.ac.th/e_journal/pdf/141.pdf
- เนาวรัตน์ คำนิล. (2548). ใด้วิจัยเรื่องการผลิตไอศกรีมชงขุ่นไขมัน. ค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562,จาก <http://opac.vru.ac.th/BibDetail.aspx?bibno=5588660>
- ภาคย์ มหิทธิธรรมธร. (2558). ศึกษาเรื่องโครงการจัดตั้งธุรกิจร้านไอศกรีมสมุนไพรเพื่อสุขภาพ. ค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562,จาก <http://dspace.bu.ac.th/handle/123456789/1291>

ภาคผนวก ก

- แบบนำเสนออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาและอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ	Amazing ไอติมทอด (Deep Fried ice cream)				
ระยะเวลาการดำเนินงาน	มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563				
สถานที่การดำเนินงาน	ตลาดนัดเรือบิน				
ประมาณค่าใช้จ่าย	9,000 บาท				
ผู้รับผิดชอบโครงการ					
4. นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์	รหัสประจำตัว	39199	ปวช.3/3		
5. นางสาวกมลวรรณ ทองเงิน	รหัสประจำตัว	39205	ปวช.3/3		
6. นายกวิน จาดศรี	รหัสประจำตัว	39268	ปวช.3/3		

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ

(นางสาวรัชนิกร เรืองรัมย์)...../...../.....

ความคิดเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	ความคิดเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ
.....	
.....	
.....	

ลงชื่อ.....	ลงชื่อ.....
(อาจารย์ธน นลาธนาวิรุพห์)...../...../.....	(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)...../...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาการตลาด

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)...../...../.....

ชื่อโครงการ	Amazing ไอติมทอด (Deep Fried ice cream)
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่ม ขายสินค้า
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธน น ลาภธนวิรุฬห์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวรัชนิกร	เรื่องรัมย์	ประธานโครงการ
2. นางสาวกมลวรรณ	ทองเงิน	รองประธานโครงการ
3. นายกวิน	จาคศรี	รองประธานโครงการ

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากในปัจจุบันตลาดบริโภคมีมากขึ้นความต้องการของผู้บริโภคมีหลากหลาย ในยุคนี้ผู้บริโภคมีความต้องการเลือกรับประทานอาหารที่ง่ายต่อการรับประทาน อาหารปรุงสุกใหม่และอาหารนั้นต้องมีความอร่อยและถูกปากดังนั้น คณะผู้จัดทำโครงการจึงเห็นตรงกันว่ามีความคิดริเริ่มทำโครงการขายสินค้าไอติมทอดโดยใช้ชื่อร้าน “Amazing ไอติมทอด” ออกจำหน่าย ณ ตลาดนัดเรือบิน ตำบลบางปลา อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ

ไอติมทอดเป็นของทานเล่น หรือ เรียกอีกอย่างว่าของว่างที่มีสูตรเฉพาะของแต่ละเจ้า แต่ไอติมทอดของคณะผู้จัดทำโครงการไม่มีสารเคมีปนเปื้อนที่เป็นผลทำร้ายสุขภาพร่างกายต่อผู้บริโภคในระยะยาว คณะผู้จัดทำโครงการจึงมองเห็นแนวทางในการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มกำไรของไอติมทอดจึงได้หาความแปลกใหม่เข้ามาโดยการใส่ที่อปปิ้งผลไม้เข้าไปให้เกิดความแปลกใหม่เพื่อให้ได้รับสารอาหารเพิ่มจากการกินไอติมทอดธรรมดาที่มีแค่ไอติมกับแป้งและจะได้ลิ้มลองรสชาติใหม่

วัตถุประสงค์วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างอาชีพและรายได้ระหว่างการศึกษาศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการวางกลยุทธ์การขายสินค้า

เป้าหมาย

1. สร้างผลกำไร รายได้ให้กับนักศึกษา
2. เพื่อสร้างอาชีพการขายสินค้า

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. ประชุมลงความคิดในเรื่องการขายสินค้า
2. สรุปลงความเห็นขายสินค้า ทอดมัน
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. มอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบ
5. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการขายสินค้า
6. จัดเตรียมสถานที่ในการขายสินค้า
7. จัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ตกแต่งร้านเตรียมพร้อมให้การขายสินค้า
3. ทดลองปฏิบัติงานขายและประเมินผล
4. ปฏิบัติงานธุรกิจขายสินค้าตามแผนงานที่วางไว้
5. จัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปรายงานผลการปฏิบัติงาน
2. สรุปงบประมาณผลกำไร
3. แบบสอบถามความพึงพอใจลูกค้า

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562						ปี 2563		
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.ลงความเห็นในการขาย สินค้า	↔								
2.สรุปความเห็นขาย สินค้า ไอติมทอด	↔								
3.ร่างโครงการเสนอ อาจารย์ที่ปรึกษา โครงการ		↔							
4.จัดเตรียมอุปกรณ์ใน การขายสินค้า			↔						
5.จัดเตรียมสถานที่ใน การขายสินค้า				↔					
6.หาแหล่งวัตถุดิบ				↔					
7.ลงสถานที่ในการขาย สินค้า ตลาดนัดเรือบิน					↔				
8.สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
9.ส่งรายงานสรุปผล ดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนกรกฎาคม2562 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ตลาดนัดเรือบิน แขวงบางปลา เขตบางบางพลี

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 9,000 บาท

ค่าวัสดุดิบ

8. ไอติมทอดสำเร็จรูป	1040	บาท
9. ท็อปปิ้งผลไม้	500	บาท
10. ครีมช็อกโกแลต	219	บาท
11. ครีมราสเบอร์รี่/สตรอว์เบอร์รี่	418	บาท
12. นมข้นหวาน	115	บาท
13. เจลลี่หลากรส	260	บาท
14. ผลไม้	480	บาท

ค่าวัสดุอุปกรณ์

13. ค่าเช่าสถานที่ (40 x 8 วัน)	320	บาท
14. เตาแก๊สปิคนิค	830	บาท
15. หม้อทอด	149	บาท
16. ทิชชูซับน้ำมัน	236	บาท
17. ตะแกรงสำหรับทอด	199	บาท
18. กระชอนกรองตะกอนในหม้อทอด	56	บาท
19. ที่คีบไอติมทอด	35	บาท
20. ถ้วยใส่ไอติมทอด	100	บาท
21. ช้อนเล็ก	100	บาท
22. ขวดใส่ท็อปปิ้ง/โหลใส่ผลไม้	200	บาท
23. ป้ายปักอันเล็ก (พร้อมเขียนชื่อร้าน)	50	บาท
24. ถุงหิ้วใส่/กระดาษเช็ดมือ	100	บาท

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

3. ป้ายร้าน/ป้ายราคา	500	บาท
4. เสื่อยูนิฟอร์มร้าน (3 คน)	1,200	บาท

รวม **7,107** บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอสินค้าเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ
2. สร้างอาชีพและรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
4. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีทักษะการวางแผนกลยุทธ์การขายสินค้า

ปัญหาและอุปสรรค

1. วัตถุดิบที่ใช้อาจมีราคาต้นทุนที่สูงและไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน
2. สินค้าที่สั่งซื้อแล้วไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน

ข้อเสนอแนะ

1. มีการวางแผนในการซื้อวัตถุดิบอย่างเหมาะสมและหาแหล่งวัตถุดิบสำรองที่มีต้นทุนถูกกว่าร้านประจำ
2. วางแผนในการตั้งสินค้าในแต่ละวัน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธน น ลาภธนวิรุฬห์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

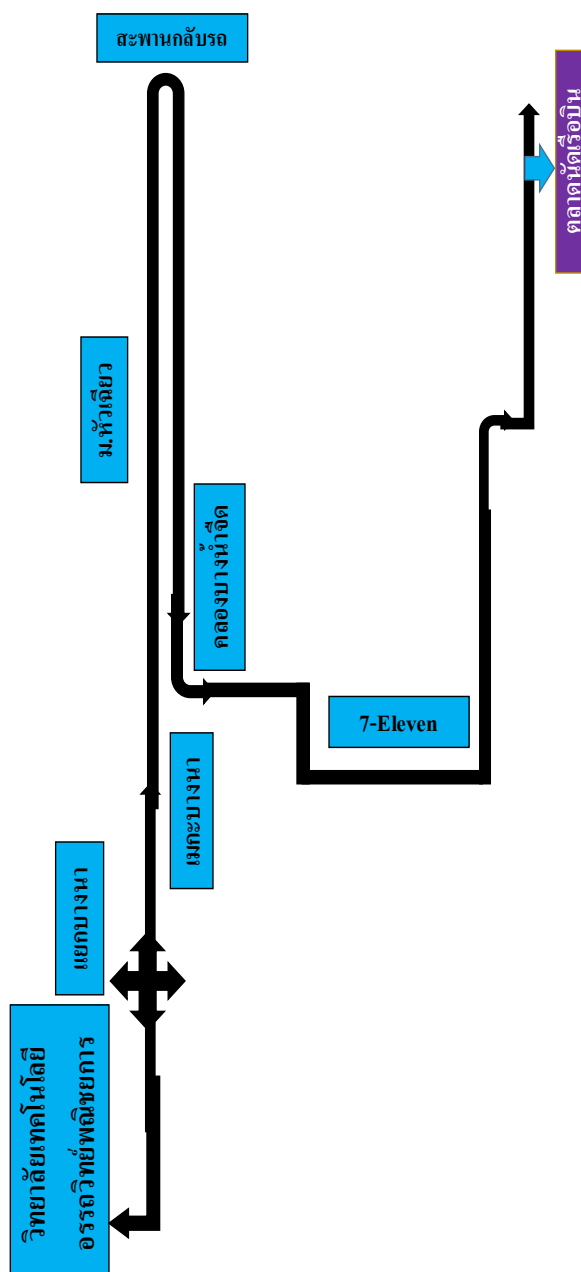
(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

สถานที่ดำเนินการ



ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม
- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินโครงการการขยายโอกาสทางการศึกษา จากการศึกษาสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 100 ตัวอย่าง สรุปได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (แสดงค่าความถี่ และร้อยละ)

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามเพศ

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
เพศชาย	49	49%
เพศหญิง	51	51%
รวม	100	100%

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 49 และเพศหญิงมีจำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 51

ตารางที่ 2 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับอายุ

อายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	59	59%
อายุ 21-30 ปี	41	41%
อายุ 31-40 ปี	-	-
มากกว่า 41 ปีขึ้นไป	-	-
รวม	100	100%

จากตารางที่ 2 พบว่าอายุต่ำกว่า 20 ปี มีจำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 59 , อายุต่ำกว่า 21-30 ปี มีจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 41 , อายุ 31-40 ปี มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 และ อายุมากกว่า 41 ปีขึ้นไป มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0

ตารางที่ 3 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.6) / ต่ำกว่าประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.)	4	4%
มัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.6) / ประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.)	55	55%
อนุปริญญา / ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นสูง (ปวส.)	41	41%
ปริญญาตรี	-	-
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	-	-
รวม	100	100%

จากตารางที่ 3 พบว่าระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.6) /ต่ำกว่าประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4 ,มัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.6) /ประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) มีจำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 55 คน , อนุปริญญา / ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) มีจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 41 , ปริญญาตรี มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 และปริญญาโท มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0

ตารางที่ 4 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับอาชีพ

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
นักเรียน / นักศึกษา	99	99%
ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ	1	1%
พนักงานเอกชน	-	-
ธุรกิจส่วนตัว / เจ้าของกิจการ	-	-
พ่อบ้าน / แม่บ้าน	-	-
อื่น ๆ	-	-
รวม	100	100%

จากตารางที่ 4 พบว่านักเรียน/นักศึกษา มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 99 บาท ข้าราชการ
รัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1 , พนักงานเอกชน มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 ,
ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 , พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีจำนวน 0 คิดเป็น
ร้อยละ 0 และ อื่น ๆ มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0

ตารางที่ 5 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับรายได้ประจำต่อเดือน

รายได้	ความถี่	ร้อยละ
รายได้ 5,000-10,000 บาท	100	100%
รายได้ 10,001 – 15,001 บาท	-	-
รายได้ 15,001 – 20,000 บาท	-	-
รายได้ 20,001 บาทขึ้นไป	-	-
รวม	100	100%

จากตารางที่ 5 พบว่ารายได้ 5,000-10,000 บาท มีจำนวน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ,
รายได้ 10,001 – 15,001 บาท มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 , รายได้ 15,001 – 20,000 บาท มี
จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 , รายได้ 20,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในงานขาย กลุ่ม Amazing ไอติมทอด

ตารางที่ 6 ความพึงใจในงานขาย

รายการประเมิน	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1	$\bar{X}$	SD	แปลผล
ผลิตภัณฑ์								
1.รสชาติของไอศกรีมทอด	59 (59%)	31 (31%)	10 (10%)	-	-	4.49	0.67	มากที่สุด
2.ความสะอาดของสินค้า	44 (44%)	40 (40%)	16 (16%)	-	-	4.28	0.72	มากที่สุด
ด้านราคา								
3.ราคา/เหมาะสมกับคุณภาพ	52 (52%)	28 (28%)	20 (20%)	-	-	4.32	0.78	มากที่สุด
4.ราคาเหมาะสมกับปริมาณ	52 (52%)	32 (32%)	16 (16%)	-	-	4.36	0.76	มากที่สุด
ด้านการจัดจำหน่าย								
5.ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือซื้อสินค้า	44 (44%)	32 (32%)	24 (24%)	-	-	4.20	0.80	มากที่สุด
6.ความสะดวกในการเดินทาง	66 (66%)	25 (25%)	9 (9%)	-	-	4.57	0.65	มากที่สุด
ด้านการส่งเสริมการขาย								
7.ส่งเสริมโดยการถ่ายรูปคู่กับสินค้าและCheck in ที่ร้านรับของที่ระลึก 1 ชิ้น	47 (47%)	33 (33%)	20 (20%)	-	-	4.27	0.77	มากที่สุด
8.ส่งเสริมโดยเมื่อซื้อครบ 10 ถ้วยจะได้รับสิทธิพิเศษคือส่งฟรี 1 ถ้วย	54 (54%)	28 (28%)	18 (18%)	-	-	4.36	0.77	มากที่สุด

ตารางที่ 5 พบว่ามีความน่าสนใจของสินค้าในการขาย ($\bar{X}$) = 4.49 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, สินค้าและการบริการของการขายมีคุณภาพ ($\bar{X}$) = 4.28 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ความเหมาะสมของราคากับการให้บริการ ($\bar{X}$) = 4.32 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, การชำระเงินค่าสินค้า ($\bar{X}$) = 4.36 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้า ($\bar{X}$) = 4.20 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ($\bar{X}$) = 4.57 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, เมื่อซื้อสินค้า 2 ชุด จากปกติ 60 บาท เหลือเพียง 50 บาท ($\bar{X}$) = 4.27 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, โฆษณาผ่าน Facebook ($\bar{X}$) = 4.57 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด

ป้ายหน้าร้าน และข้อมูลจากป้ายแนะนำ ($\bar{X}$) = 4.36 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, การแต่งกายสุภาพเรียบร้อย ($\bar{X}$) = 4.34 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ความชำนาญในการขายสินค้า ($\bar{X}$) = 4.42 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, บุคลิกภาพ และมารยาทในการขายสินค้า ($\bar{X}$) = 4.39 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ขั้นตอนในการทำงาน ($\bar{X}$) = 4.29 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, ระยะเวลาในการทำงาน ($\bar{X}$) = 4.23 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด, บรรยากาศภายในร้าน ($\bar{X}$) = 4.71 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด และภาพลักษณ์โดยรวมของร้าน ($\bar{X}$) = 4.83 อยู่ในระดับพึงพอใจมากที่สุด



แบบสอบถาม

ใบประเมินโครงการขาย Amazing ไอติมทอด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายลงใน () หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อาชีพ

() คุณครูอาจารย์

() นักศึกษา

() อื่น ๆ

3. ระดับการศึกษา

() ปวช.

() ปวส.

() อื่น ๆ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายลงใน () หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

5=มากที่สุด 4=มาก 3=ปานกลาง 2=น้อย 1=น้อยที่สุด

ปัจจัยเกี่ยวกับชิ้นงาน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
ผลิตภัณฑ์					
- รสชาติของไอศกรีมทอด					
- ความสะอาดของสินค้า					
ด้านราคา					
- ราคา/เหมาะสมกับคุณภาพ					
- ราคาเหมาะสมกับปริมาณ					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
- ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือซื้อสินค้า					
- ความสะดวกในการเดินทาง					

ปัจจัยที่เกี่ยวกับชิ้นงาน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
ด้านการส่งเสริมการขาย					
- ส่งเสริมโดยการถ่ายรูปคู่กับสินค้าและ Check in ที่ร้านรับของที่ระลึก 1 ชิ้น					
- ส่งเสริมโดยเมื่อซื้อครบ 10 ถ้วยจะได้รับสิทธิ พิเศษคือส่งฟรี 1 ถ้วย					

ข้อเสนอแนะ.....

.....

.....

ขอบคุณสำหรับความร่วมมือ

ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ

- ป้ายร้าน หรือรูปแบบผลิตภัณฑ์ใน โครงการ
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติโครงการ
- ประมวลภาพต่างๆ

ตราสินค้า



รูปไวเนล

ไอติม ทอด

ลูกละ 25 บาท

เลือกทอดปิ้งได้ 2 อย่าง ฟรี

เพิ่มทอดปิ้ง อย่างละ 5 บาท

ช็อกโกแลต Chocolate	วานิลลา Vanilla	สตอเบอรี่ Strawberry	คูกี้ & ครีมน Cookies & Cream	แมจิก Magic
ช็อกชิพ Choc Chip	มะนาว Lime	มิลอ Milo	มอคค่า Mocha	รัมเรซิ่น Rum Raisin

สนใจติดต่อ
Amazing I tim tod
โทร. 063-480-4354

รูปแบบผลิตภัณฑ์



ท็อปปิ้ง



รูปแบบวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ในการทำไอติมทอด



ไอติมทอดสำเร็จรูป



ช้อนสี



ถ้วยกระดาชไซร์ใหญ่ ขนาด 14 OZ



ที่คีบ



ถาดรองน้ำมัน



ตะแกรง



เตาแก๊ส



โหลพลาสติก



หม้อทอด



ขวดพลาสติก

ขั้นตอนการทำไอติมทอด

1.เตรียมไอติมทอดสำเร็จรูป



2.ทอดไอติมในรสชาติที่ถูกค้ำสั่งและใส่ในบรรจุภัณฑ์



3. ตักท้อปิ้งตามใจที่ลูกค้าสั่ง



4. ประมวลภาพต่าง ๆ



ภาคผนวก ง

- ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



ประธานโครงการ

นางสาว รัชนิกร เรืองรัมย์ อายุ 18 ปี

เกิด 19 ส.ค. 2544 เบอร์โทร 085-248-1710

ที่อยู่ 90/19 หมู่ 6 ต.ศรีษะจรเข้ใหญ่ อ.บางเสาธง

จ.สมุทรปราการ 10570



รองประธาน

นางสาว กมลวรรณ ทองเงิน อายุ 19 ปี

เกิด 16 ม.ค. 2544 เบอร์โทร 064-992-978

ที่อยู่ 89/9 หมู่ 6 ต.ศรีษะจรเข้ใหญ่ อ.บางเสาธง

จ.สมุทรปราการ 10570



รองประธานฝ่ายขาย

นาย กวิน จาดศรี อายุ 18 ปี

เกิด 30 ธ.ค. 2544 เบอร์โทร 063-480-4354

ที่อยู่ 236/518 หมู่ 4 ต.แหลมฟ้าผ่า อ.พระสมุทรเจดีย์

จ.สมุทรปราการ

