

ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีไอซ์ดี

เชาวรัตน์ รมโพธิ์

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจเรื่อง ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีไอซ์ดี จัดจำหน่ายโดยบริษัท Icethy Healthy Ice Cream จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทางในการนำเสนอแผนธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการทำธุรกิจของผู้ก่อตั้งบริษัท Icethy Helthy Ice Cream จำกัด แนวทางในการจัดทำและดำเนินนโยบายการบริหารจัดการตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงเริ่มดำเนินการของบริษัท กลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์ในการดำเนินงานต่างๆ และทิศทางในการดำเนินกิจการจำหน่ายไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีไอซ์ดีในด้านต่างๆ ตลอดจนผลประโยชน์ที่ผู้ก่อตั้งและผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้รับจากธุรกิจนี้ และเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปอย่างระมัดระวังมีข้อมูลในการตัดสินใจที่จะจัดทำกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างมีความเสี่ยงที่ต่ำ ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง และเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ การจัดทำจำหน่ายไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีไอซ์ดีตามที่ได้วางแผนไว้อย่างสมบูรณ์

หลังจากที่จัดทำแผนธุรกิจบรรลุทุกขั้นตอนของแผนธุรกิจพบว่าบริษัทได้ประมาณการเงินลงทุนในธุรกิจอยู่ที่ 5 ล้านบาท ที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น ไม่กู้ยืมเงินจากแหล่งเงิน ทุนอื่นแต่อย่างใด และประมาณการรายได้ปีแรกที่ 14.88 ล้านบาท และมีอัตราเติบโตปีที่ 2-5 เฉลี่ย 3% ต่อปีคงที่ จากการดำเนินงานในปีที่หนึ่งมีกำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ 0.99 ล้านบาท คิดเป็น 6.65% ของรายได้ และกำไรสุทธิหลังหักภาษีที่ 0.8 ล้านบาท คิดเป็น 5.38% ของรายได้ อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้ปีที่ 2-5 อยู่ที่ 3%, 4%, 4% และ 5% ตามลำดับ คิดเป็นกำไรสุทธิต่อรายได้โดยเฉลี่ยต่อปีที่ 3.6% และมีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA) เฉลี่ยที่ 10.75% และ อัตราส่วนผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้น (ROE) เฉลี่ยที่ 11.92%

กรณีที่บริษัทนำแผนธุรกิจนี้ดำเนินการไปตามที่คาดการณ์ในสถานะการณ์ปกติ (Base Case) บริษัทจะสามารถคืนทุนได้ใน 2 ปี 2 เดือน ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนภายในโครงการนี้ IRR= 29% และบริษัทสามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นเงิน 2,042,811 บาท เมื่อสิ้นสุดโครงการ 5 ปี

จากผลการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ก่อนข้างสูง และมากกว่าต้นทุนของเงินทุน(9.0%) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน และคุ้มค่ากับการลงทุน

คำสำคัญ: ไอศกรีม, สุขภาพดี, ปลอดภัย, ไอซ์ดี, ปราศจากสารเคมี, บรรจุภัณฑ์ชานอ้อย

1. บทนำ

ไอศกรีม รับประทานในปริมาณมากๆ หรือรับประทานบ่อย จะทำให้อ้วนได้ หรือถ้าเป็นผู้ที่เป็นโรคเบาหวาน ความดัน หลอดเลือดจะทำให้เกิดอันตรายได้เนื่องจากว่าในส่วนผสมของไอศกรีมต่างๆ ไปจะประกอบด้วย ไขมัน และน้ำตาลเป็นส่วนผสมหลัก เพราะฉะนั้น เมื่อรับประทานในปริมาณมากๆ หรือบ่อยเกินไปจะทำให้เป็นผลเสียต่อร่างกาย ไม่ว่าจะเป็นคนปกติก็จะกลายเป็นคนป่วยได้ คนที่ป่วยอยู่แล้วก็จะทำให้อาการป่วยนั้นเป็นหนักขึ้น

บริษัท Icethy healthy Ice Cream จำกัด เกิดจากการรวมตัวของกลุ่มเพื่อนที่ชื่นชอบการทานไอศกรีม และมีความคิดที่อยากสร้างสรรค์ไอศกรีมที่ทานแล้วมีประโยชน์ต่อร่างกายและสุขภาพจึงเป็นที่มาของการคิดค้น ไอซ์ดี โดย คำว่า ไอซ์ดี (Icethy) ได้มาจากคำว่า “Healthy Ice Cream “ แปลว่า ไอศกรีมที่ รับประทานแล้วร่างกายจะแข็งแรงเนื่องจากผู้ก่อตั้งได้เห็นถึงโอกาสที่จะจัดจำหน่าย ไอซ์ดี (Icethy) ไอศกรีมสุขภาพดี เพื่อตอบสนองตลาดของผู้ที่รักสุขภาพที่ชอบรับประทาน ไอศกรีม เพราะ ไอศกรีมแบบดั้งเดิมเมื่อทานมากๆ หรือทานบ่อยจะเป็นอันตรายต่อสุขภาพ ทำให้เป็นสาเหตุของโรค เช่นโรคหัวใจ เบาหวาน ความดัน คุณค่าอาหารจะน้อย ดังนั้นแนวคิดที่จะผลิต ไอซ์ดี (Icethy) ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี จึงถือกำเนิดขึ้น บริษัทดำเนินการ โดยว่าจ้างให้บริษัทจอมรณา ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ที่ลาดหลุมแก้ว เป็นบริษัทที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้านการผลิตไอศกรีมเป็นผู้ดำเนินการผลิต บริษัทเป็นเพียงผู้ที่คิดค้น และพัฒนาไอศกรีมร่วมกับ บริษัทจอมรณา(บริษัทผู้รับจ้างผลิตไอศกรีมที่มีประสบการณ์) และเป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในช่องทางที่บริษัทกำหนด

การดำเนินงานบริษัทจัดจำหน่ายไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี โดยการจ้างบริษัทจอมรณา ตั้งอยู่ที่ลาดหลุมแก้ว ผู้ที่มีความชำนาญในเรื่องของการผลิต ไอศกรีมเป็นผู้ผลิต เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน บริษัทจะดำเนินงานในส่วนที่เป็นการกำหนดมาตรฐานการผลิตที่เป็นสูตรเฉพาะของบริษัทเอง และการนำสินค้าสู่ผู้บริโภคเท่านั้น

การกำหนดราคาขายจะมีอยู่สองราคาคือราคาขายปลีกที่ 99 บาท และ ราคาขายส่ง 79บาท โดยจะยึดหลักที่การกำหนดราคา ไอซ์ดีเป็นสินค้าที่คุณภาพสูงมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ โดดเด่นในเรื่องของคุณประโยชน์ของ ไอซ์ดี ที่รับประทานได้บ่อยๆและรับประทานในปริมาณที่มากก็ไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค

2. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

ไอซ์ตี้ (Icethy) ไอศกรีมสุขภาพดี ส่วนผสมหลักที่ใช้ผลิต ไอซ์ตี้ (Icethy) เป็นวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ อุดมไปด้วยแร่ธาตุ และสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เมื่อรับประทานแล้วไม่ก่อให้เกิดโทษ และยังสามารถรับประทานได้บ่อยครั้งและปริมาณมากๆ รับประทานได้ทั้ง เด็กๆและผู้ใหญ่ คุ้มราคา ไม่มีส่วนผสมของ นม ไขมันจากสัตว์ ไม้ใส่สารปรุงแต่ง สารกันบูด และไม่หวานมากเกินไปจนเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

ไอซ์ตี้มีส่วนผสมหลักจาก เมล็ดแมคคาเดเมีย เป็นพืชตระกูลถั่วและเป็นราชาแห่งถั่ว ผสมธัญพืชเพื่อสุขภาพ น้ำผลไม้ น้ำสมุนไพร น้ำมันมะกอก น้ำตาลไม่ฟอสเฟต ดังนั้นไอซ์ตี้จึงมีประโยชน์ต่อร่างกาย ทำให้ร่างกายแข็งแรงซึ่ง เว็บไซต์Kapook.com (<http://health.kapook.com/view97781.html> 5กันยายน 2557) ได้โพสต์บทความที่เกี่ยวกับปริมาณสารอาหารที่มีอยู่ในถั่วแมคคาเดเมียดังนี้
คุณค่าทางโภชนาการของแมคคาเดเมีย

ในแมคคาเดเมีย 100 กรัมจะมีคุณค่าทางโภชนาการดังนี้

พลังงาน	718 กิโลแคลอรี	โพแทสเซียม	368 มิลลิกรัม
โปรตีน	7.91 กรัม	โซเดียม	5 มิลลิกรัม
ไขมัน	75.77 กรัม	สังกะสี	130 มิลลิกรัม
คาร์โบไฮเดรต	13.82 กรัม	วิตามินซี	12 มิลลิกรัม
ไฟเบอร์	8.6 กรัม	วิตามินบี 1	1.195 มิลลิกรัม
น้ำตาล	4.57 กรัม	วิตามินบี 2	0.162 มิลลิกรัม
แคลเซียม	85 มิลลิกรัม	วิตามินบี 3	2.743 มิลลิกรัม
ธาตุเหล็ก	3.69 มิลลิกรัม	วิตามินบี 6	0.273 มิลลิกรัม
แมกนีเซียม	130 มิลลิกรัม	วิตามินอี	0.54 มิลลิกรัม
ฟอสฟอรัส	188 มิลลิกรัม		

ภาพ ผลแมคคาเดเมีย



ภาพ ตัวอย่าง ไอซ์ดี ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี



ประโยชน์ของไอซ์ดี ซึ่งได้จากเมล็ดถั่วแมคคาเดเมีย มีในเชิงป้องกันและรักษาโรคมืดดังต่อไปนี้ข้อมูลจากเว็บไซต์ Kapook.com (<http://health.kapook.com/view97781.html> 5 กันยายน 2557)

1. เมื่อรับประทานแล้วจะมีสรรพคุณช่วยลดไขมันในเส้นเลือดและป้องกันการเกิดลิ่มเลือด ช่วยป้องกันโรคหัวใจ
2. บำรุงรักษากล้ามเนื้อต่างๆ บำรุงเล็บ เส้นผม และผิวหนังให้มีสุขภาพที่ดี
3. ช่วยป้องกันมะเร็งและลดความแก่ชรา เนื่องจากมีสารต้านอนุมูลอิสระ
4. ช่วยลดความอ้วน ไขมันที่อยู่ในถั่วแมคคาเดเมีย เป็นไขมันอิ่มตัวเชิงเดี่ยว
5. ช่วยระบบขับถ่ายและป้องกันมะเร็งลำไส้ใหญ่
6. ช่วยให้กระดูกแข็งแรง
7. สร้างเสริมประสาทและสมองให้แข็งแรง
8. ช่วยในการดูดซึมธาตุเหล็กเข้าสู่ร่างกาย
9. ช่วยป้องกันการเป็นต่อกระຈก
10. ไม่ทำให้เกิดโรคความดันโลหิตสูง
11. ช่วยให้การโบไฮเดรตถูกเผาผลาญอย่างมีประสิทธิภาพ

ไอซ์ดี (Ice Dee) ไอศกรีมสุขภาพดี จึงนำวัตถุดิบที่มีคุณค่าและมีประโยชน์ต่อร่างกาย ได้แก่ถั่วแมคคาเดเมีย และน้ำผลไม้ น้ำสมุนไพร เนื้อผลไม้และสมุนไพร น้ำมันมะกอก น้ำตาลทรายแดง นำมา

ผสมรวมกันอย่างลงตัว ในรูปแบบของไอศกรีมที่มีรสชาติอร่อยถูกปากผู้บริโภค โดยใช้กระบวนการผลิตที่ทันสมัยจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องการผลิตไอศกรีมเป็นพิเศษ อย่างบริษัทจอมธนา และใช้บรรจุภัณฑ์ที่ผลิตจากชาวยุโรปที่ย่อยสลายได้โดยธรรมชาติ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

3. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

ไอซ์ดี (Icethy) ไอศกรีมสุขภาพดี จะประสบความสำเร็จในอนาคต ความที่ ไอซ์ดี (Icethy) มีคุณสมบัติของไอศกรีมอยู่ทั้งหมดที่ ผู้บริโภคที่ต้องการจะบริโภค ไอศกรีม ต้องการจากไอศกรีมแบบเดิมๆ แต่ไอซ์ดีจะมีความเป็นไอศกรีมสุขภาพดี ที่สามารถทานได้ปริมาณที่มากๆ ได้ โดยที่ไม่ต้องกลัวว่าจะอ้วนหรือเกิดอันตรายต่อร่างกายแต่อย่างใดเลย

4. การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อม

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Model)

1. สถานการณ์การแข่งขันในอุตสาหกรรม

POSITIONING(18-05-2011) ได้กล่าวถึงมูลค่าตลาดของไอศกรีมในประเทศมีมูลค่าสูงที่สุดถึง 15,000 ล้านบาท ในปี 2554 และตลาดของไอศกรีมพรีเมียมมีสัดส่วนอยู่ที่ 5,000 ล้านบาท โดยมีแนวโน้มอัตราการเจริญเติบโตของไอศกรีมพรีเมียมที่ 20 %ของมูลค่าตลาด ทำให้ตลาดนี้มีความน่าสนใจ

เนื่องจากการแข่งขันในตลาดไอศกรีม ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ยังคงเป็นตัวขับเคลื่อนตลาดไอศกรีมเพื่อสุขภาพคืออยู่ สภาพอากาศที่อุณหภูมิเพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบันทำให้มีคู่แข่งเข้ามาในตลาดเช่นฮาเก็นดาส, สเวนเซนส์, บาสกิ้น ร็อบบิ้นส์, เอสแอนด์พี, ไอเบอร์รี่

2. ภัยคุกคามจากผู้เข้ามาใหม่

การเข้าสู่ตลาดของไอศกรีมอื่น และอาหารในกลุ่มเพื่อสุขภาพที่ปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์จากไอศกรีมที่เหมาะสมสำหรับผู้ต้องการรับประทาน ไอศกรีมเพียงเพื่อตอบสนองความอยากที่จะรับประทาน ไอศกรีมที่มีความหวาน มัน อร่อย สวย แต่แฝงไปด้วยอันตรายมากมาย เปลี่ยนเป็น ไอศกรีมที่มีภาพลักษณ์ของคนรุ่นใหม่และให้คุณค่ามากกว่าพลังงาน ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น

3. สินค้าทดแทน(ผลิตภัณฑ์อื่นๆที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับไอศกรีม)

เครื่องคั้นเพื่อสุขภาพที่ปัจจุบันมีการปรับให้มีคุณค่าทางสารอาหารและปลอดภัยกลยุทธ ที่นำมาใช้ในการแข่งขันในปัจจุบันคือความแตกต่างของส่วนผสมและรูปลักษณะบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ ส่วนช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่ผ่านร้านสะดวกซื้อเนื่องจากเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากที่สุด

4.การต่อรองจากลูกค้า

การเติบโตของตลาดแบบก้าวกระโดดทำให้มีลูกค้าเข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้มีการเพิ่มของไลน์ผลิตภัณฑ์ไอศกรีมเพื่อสุขภาพ มีสินค้าให้ผู้บริโภคเลือกสรรเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ตลาดยังมีสินค้าทดแทนจำนวนมาก ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อได้ง่าย ราคาไม่ต่างกัน ผู้บริโภคอาจจะมีการเปรียบเทียบสินค้าก่อนซื้อ ทำให้ลูกค้ามีอำนาจต่อรองในการตัดสินใจซื้อ อำนาจต่อรองเนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ ลูกค้ายังไม่เชื่อมั่นว่าจะเป็นสินค้าที่ดีจริงอย่างที่แนะนำ

5.อำนาจต่อรองจากผู้จัดหา

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตไอศกรีมเป็นวัตถุดิบที่มีผู้ขายที่มีการรวบรวมวัตถุดิบไว้จากผู้ผลิตหลายราย(จากผู้ปลูกถั่วแมคคาเดเมีย) ในรูปแบบของสหกรณ์การเกษตรที่สามารถต่อรองราคาได้ เนื่องจากมีสินค้าปริมาณมาก

4.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค โดยใช้ SWOT

จุดแข็ง (Strength)

- S1. วัตถุดิบที่ใช้เป็นประเภทอินทรีย์ ซึ่งปลอดภัยและปลอดภัยต่อสุขภาพ
- S2. มีคุณค่าทางอาหารสูง
- S3. เป็นอาหารที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มคนในยุคปัจจุบัน
- S4.มีแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ไม่ใช่สารเคมีในกระบวนการปลูกและดูแลรักษา
- S5.บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ทำจากชานอ้อยซึ่งเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

จุดอ่อน (Weakness)

- W1. ราคาสูงเพราะใช้ต้นทุนในการผลิตสูงจากวัตถุดิบถั่วแมคคาเดเมียใช้เป็นส่วนผสมหลัก
- W2. ขั้นตอนการผลิตค่อนข้างยุ่งยาก เนื่องจากใช้วัตถุดิบที่เป็นสารอินทรีย์ที่ปลอดภัย จึงต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษ
- W3. ระยะเวลาการจัดเก็บถั่วแมคคาเดเมียเป็นพืชที่ไม่สามารถเก็บผลได้ตลอดเวลา ต้องรอเวลาที่เหมาะสม
- W4. การเพาะปลูกเกี่ยวกับถั่วแมคคาเดเมียต้องดำเนินการตามฤดูกาล

W5. ยังไม่มีระบบการจัดส่งสินค้าถึงมือผู้บริโภค ที่ราคาประหยัด ปลอดภัย และทันเวลา

โอกาส (Opportunity)

O1. ผู้คนในปัจจุบันส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญต่อสุขภาพมากขึ้น อาหารประเภทที่ส่งเสริมให้สุขภาพดี จึงเป็นที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มคนรักสุขภาพ

O2. เทคโนโลยีในปัจจุบันมีก้าวหน้าสูง ทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าค่อนข้างสะดวกสบาย มีรถยนต์ รถไฟ เครื่องบิน

O3. ปัจจุบันมีผู้บริโภคที่นิยมไอศกรีมแตกแล้วอ้วนจึงรับประทานในปริมาณที่น้อยลง จึงเป็นโอกาสที่รับประทานได้เพิ่มมากขึ้น

O4. แมกคาเดเมียกำลังเป็นที่นิยมของผู้บริโภคที่รักสุขภาพ

O5. มีการสนับสนุนการลงทุนจากภาครัฐบาลเรื่องการให้เงินทุนชนิดที่ให้กู้ระยะยาว ดอกเบี้ยต่ำ

อุปสรรค/ภัยคุกคาม (Threat)

T1. ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมสุขภาพ ค่อนข้างหลากหลาย ทำให้มีคู่แข่งทางการตลาดอย่างมาก

T2. ผู้บริโภคบางกลุ่ม ยังคงยึดติดกับอาหารประเภท เดิม ทำให้มีความเข้าใจว่ารสชาติของอาหารเพื่อสุขภาพมักจะไม่น่าอร่อย

T3. ประเทศไทยมีปัญหาทางการเมืองในอดีตทำให้สภาวะ ทางด้านเศรษฐกิจฟื้นตัวได้ค่อนข้างช้า และการลงทุนเกิดการชะลอตัว

T4. ผู้บริโภคมักจะเข้าใจว่าสินค้าด้านสุขภาพ มีราคาแพง ข้างแพง ทำให้คิดว่าอาจทำให้เกิดการสิ้นเปลืองมากเกินไป

T5. การจราจรในเขตเมืองติดขัดมาก ทำให้ใช้ระยะเวลาในการขนส่งนาน และสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย

5. การวิเคราะห์ตลาดและแผนการตลาด

5.1 มูลค่าตลาด POSITIONING(18-05-2011) ได้กล่าวถึงมูลค่าตลาดของไอศกรีมในประเทศไทยมีมูลค่าสูงที่สุดถึง 15,000 ล้านบาท ในปี 2554 และตลาดของไอศกรีมพรีเมียมมีสัดส่วนอยู่ที่ 5,000 ล้านบาท โดยมีแนวโน้มอัตราการเจริญเติบโตของไอศกรีมพรีเมียมที่ 20 %ของมูลค่าตลาด ทำให้ตลาดนี้มีความน่าสนใจ

5.2 การกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย (Target Market) ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของ ไอซ์ดี นั้นคือ กลุ่มผู้ที่บริโภคไอศกรีมที่รักสุขภาพที่ต้องการบริโภคไอศกรีมแต่ไม่กลัวว่าจะเสียสุขภาพ และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 10,000 บาท

5.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) Sneakflop ไอซ์ดี ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี ผลิตจากวัตถุดิบที่ปลอดภัยกับผู้บริโภค และบรรจุภัณฑ์ยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม คุณภาพสูง ราคาสูง

5.4 กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix Strategy) เนื่องจากเป็นธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์บริษัทจึงเลือกใช้การวิเคราะห์แบบ 4P ดังนี้

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) มีการใช้กลยุทธ์ ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี มีระบบการค้นคว้า วิจัย เพื่อให้ได้ไอศกรีมที่มีคุณภาพสูงอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่รักสุขภาพทุกคน และเพื่อสร้างโอกาสในการแข่งขันในตลาด

กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) ในระยะแรก การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ไอซ์ดี ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี จะทำการจ้างผลิตเพียง สูตรเดียวเป็นรส ดั้งเดิม (Original) โดยจะตั้งราคาให้ต่ำกว่า ไอศกรีมเจลาโต้ที่มีความเป็นไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีต่ำกว่าไอศกรีม ไอซ์ดี ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี ขนาด 80 กรัม ราคา 99 บาท

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) ช่องทางการจัดจำหน่าย มีร้านไอศกรีม ห้างเซ็นทรัลลาดพร้าว ห้างเซ็นทรัลบางนา ห้างเซ็นทรัลเวสต์ ร์น 108 ซีโอป สำนักงานเพื่อเป็นจุดจำหน่ายและกระจายสินค้า

กลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) ในช่วงแรกเน้นการใช้การโฆษณา (Advertising) การใช้สื่อที่มีอยู่ในปัจจุบันเพื่อสื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงความคุ้มค่าของ ผลิตภัณฑ์ ไอซ์ดี ไอศกรีมเพื่อสุขภาพดีการโดยผ่าน เฟสบุ๊คส์ ไลน์ อินสตาแกรม ยูทูป Google

5.5 การประมาณยอดขาย บริษัทได้ประมาณการยอดขาย เอาไว้ในที่ 14.9,16.3,17.8,19.5 และ 22 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นยอดขายจาก การประมาณการขายของแต่ละร้านที่จำหน่ายไอซ์ดีในแต่ละวันใช้ 50%ของประมาณการ

6. แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

6.1 สถานที่ตั้ง บริษัทตั้งอยู่บ้านเลขที่ 199/1923 หมู่ 3 หมู่บ้านพฤษภา 15 ต.แพรกษาใหม่ อ. เมือง จ.สมุทรปราการ 10280 โทร.089-194-1559

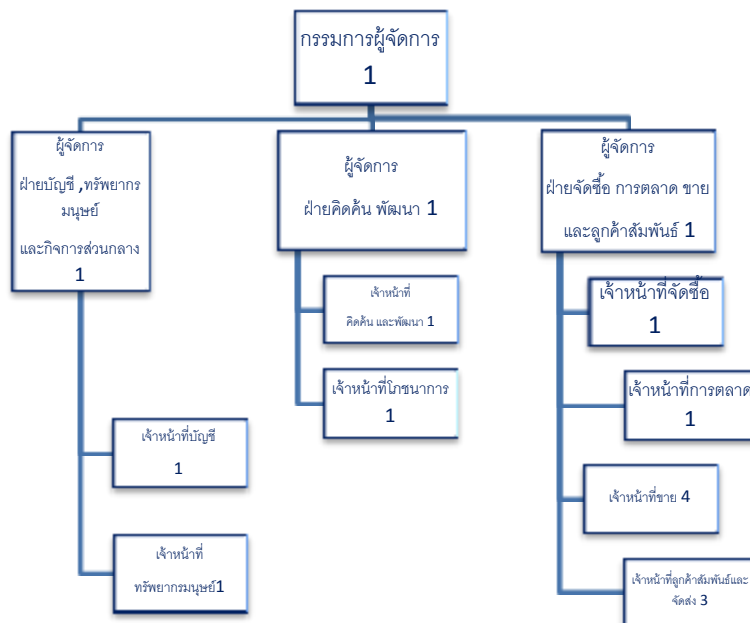
6.2 กระบวนการผลิต เทคโนโลยีการผลิตของไอซ์ดี บริษัทจัดจำหน่ายไอศกรีมเพื่อสุขภาพดี โดยการจ้างบริษัทจอมรณา จำกัด บริษัทที่มีความชำนาญเรื่องการผลิตไอศกรีม และมีเทคโนโลยีการผลิตไอศกรีมที่ทันสมัย ได้มาตรฐาน

6.3 ประมาณการผลิตและต้นทุนการผลิต บริษัทมีต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) 6.4,6.6,6.8,7.0และ 7.3 ล้านบาทตามลำดับ มีต้นทุนการผลิตผันแปร (Variable Cost) อยู่ที่ 7.2,7.5,7.7 และ8.1 ล้านบาท ในปี 1-5 ตามลำดับ

7. แผนการจัดการองค์กร

บริษัทฯ มีทีม ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์หลากหลายด้านทั้งด้านการบริหาร การผลิต การขายและการตลาด การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขึ้นเงินเดือน การจ่ายโบนัสและ ประกันสังคมตามกฎหมาย

ภาพ แผนผังองค์กร (Organization Chart)



8. แผนการเงิน

8.1 ประมาณการทางการเงิน (Financial Forecast)

เงินลงทุนที่ 5 ล้านบาท เป็นของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น รายได้ปีแรกที่ 14.88 ล้านบาท และมีอัตราเติบโตปีที่ 2-5 เฉลี่ย 3% ต่อปี คิดเป็นกำไรสุทธิต่อปีที่ 3.6%และมีอัตรา ส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA) เฉลี่ยที่ 10.75% และ อัตราส่วนผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้น (ROE) เฉลี่ยที่ 11.92%

กรณีที่สุดสถานะการณืปกติ ค้ินทุนได้ใน 2 ปี 2 เดือน ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนภายในโครงการนี้ IRR= 29% และบริษัทสามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นเงิน 2,042,811 บาท เมื่อสิ้นสุดโครงการ 5 ปี

8.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต (Scenario Analysis)

ในกรณีที่ย่ำ โดยกำหนดให้ ยอดขาย ราคาขายที่ต่ำลง 10% ค่า NPV= -239,896 แสดงให้เห็นว่ากิจการมีภาวะของการขาดทุน ดังนั้น บริษัทจำเป็นต้องมีแผนพัฒนาการดำเนินงานที่จะทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ในกรณีที่ดี คือ เพิ่ม ยอดขาย ราคาขาย 10% NPV = 4,325,511 ถึงแม้วิธีนี้จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทได้อีกพอสมควร แต่บริษัทก็ต้องคำนึงถึงการสร้างกำไรอย่างยั่งยืน โดยในกรณีที่ดีที่สุดและแย่สุดเราจะให้โอกาสเกิด 25% และ 50% ในกรณีที่มีโอกาสเกิดมากที่สุด Base Case

ตาราง Scenario Analysis

SCENARIO	PROBABILITY	GROWTH		IRR	NPV
		RATE	PAY BACK		
Best Case	25%	10%	1ปี 7 เดือน	47.11%	4,325,511
Base Case	50%	0%	2 ปี 2เดือน	28.82%	2,042,811
Worst Case	25%	-10%	4ปี	6.27%	-239,896

บรรณานุกรม

กระปุก.com(2557)“ประโยชน์ของแมคคาเดเมีย”

สืบค้นเมื่อ 20 พฤษภาคม 2558.

แหล่งที่มา : <http://health.kapook.com/view97781.html>

POSITIONING(2554)“มูลค่าตลาดของไอศกรีมในประเทศไทย ปี 2554)

สืบค้นเมื่อ 15 กันยายน 2558.

แหล่งที่มา : www.positioningmag.com/content/ตลาดไอศกรีมปี-54-

[ธุรกิจไอศกรีมพรีเมียมน่าจับตามองคาดขยายตัวร้อยละ-20](#)