

บทที่ 6

แผนด้านการเงิน

6.1 วัตถุประสงค์ด้านการเงิน

1. เพื่อวางแผนการดำเนินงานด้านการเงินขององค์กรอย่างมีระบบ
2. เพื่อประมาณการรายรับรายจ่ายในองค์กรมีเงินสดหมุนเวียนใช้ในการบริหารเว็บไซต์ อันส่งผลต่อกำไร และทำให้เกิดสภาพของของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
3. เพื่อให้การลงทุนมีความเสี่ยงน้อยที่สุด

6.2 การประมาณการด้านการเงิน

6.2.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

www.checkitout.co.th จัดตั้งขึ้นในรูปแบบบริษัทโดยมีการจดทะเบียนหุ้นด้วยทุน 3,500,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นจำนวน 3,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ให้กับผู้ถือหุ้น 7 ท่าน ดังนี้

ตารางที่ 6.1

รายละเอียดผู้ถือหุ้นของบริษัท

ลำดับ	ผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	มูลค่า (บาท)
1.	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (กรรมการบริษัท)	2,000,000	2,000,000
2.	กรรมการ	250,000	250,000
3.	กรรมการ	250,000	250,000
4.	กรรมการ	250,000	250,000
5.	กรรมการ	250,000	250,000
6.	กรรมการ	250,000	250,000
7.	กรรมการ	250,000	250,000

6.2.2 แหล่งที่ใช้จ่ายของเงินทุน

ค่าใช้จ่ายในการลงทุนของบริษัท สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนจัดตั้งบริษัท	1,215,000 บาท
2. ค่าใช้จ่ายในส่วนของการทำงานล่วงหน้า	925,000 บาท
3. ค่าใช้จ่ายกิจกรรมส่งเสริมการตลาด	360,000 บาท
4. เงินสดหมุนเวียน	1,000,000 บาท

6.2.3 ประมาณการรายจ่าย

6.2.3.1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนจัดตั้งบริษัท 1,215,000 บาท

ตารางที่ 6.2
ค่าใช้จ่ายในการลงทุนจัดตั้งบริษัท

รายการ	จำนวน	ราคา : หน่วย	ราคารวม	ค่าเสื่อม : ปี
1. ค่าเช่าสำนักงาน	200 ตม.	50,000 (ต่อเดือน)	150,000	
2. ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่			500,000	62,500
3. คอมพิวเตอร์	14		400,000	80,000
4. Notebook	2		120,000	24,000
5. อุปกรณ์สำนักงาน			180,000	22,500
6. ค่าธรรมเนียมในการจดบริษัท			10,000	
7. ค่าจดโดเมน			2,000	
8. ค่า Hosting			3,000	
รวม			1,215,000	

6.2.3.2 ค่าใช้จ่ายกิจกรรมส่งเสริมการตลาด 360,000 บาท

ตารางที่ 6.3

ค่าใช้จ่ายกิจกรรมส่งเสริมการตลาด

รายการ	ราคารวม	หมายเหตุ
1. ค่าโฆษณา	160,000	สื่ออินเทอร์เน็ต
2. กิจกรรม	200,000	
- Grand Opening	(150,000)	
- Road show	(50,000)	จัดก่อนการเปิดตัว
รวม	360,000 บาท	

6.2.3.3 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ตารางที่ 6.4

อัตราเงินเดือนพนักงาน

ตำแหน่ง	อัตราเงินเดือน
Managing Director	60,000
Writer (2 คน คนละ 15,000)	30,000
Creative Director	45,000
Graphic (2 คน คนละ 25,000)	50,000
System Development	25,000
Programmer	25,000
Advertising Director	35,000
Account Executive (2 คน คนละ 15,000)	30,000
Marketing Executive (2 คน คนละ 15,000)	30,000
Accountant	20,000

ตารางที่ 6.5

ประมาณการค่าใช้จ่ายประจำเดือน

รายละเอียดค่าใช้จ่าย	ราคา : เดือน	ราคารวม : ปี
1. เงินเดือนพนักงาน	350,000	4,200,000
2. ค่าพิธีกร (ต้นทุนการผลิต)	25,000	300,000
3. ค่าเช่าอาคารสำนักงาน	50,000	600,000
4. ค่าสาธารณูปโภค	100,000	1,200,000
- ค่าประปา		
- ค่าไฟฟ้า		
- ค่าโทรศัพท์		
- ค่าอินเทอร์เน็ต		
5. ค่าวัสดุสำนักงาน	50,000	600,000
6. ค่าประกันสังคม	9,000	108,000
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	50,000	600,000
รวม	634,000	7,608,000

ตารางที่ 6.6

ประมาณการค่าใช้จ่ายประจำปี

รายละเอียดค่าใช้จ่าย	ราคารวม	หมายเหตุ
1. ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์	200,000	
2. ต้นทุนการผลิตส่วนของเว็บไซต์	100,000	
3. ต้นทุนการผลิตส่วนการจัดกิจกรรม	240,000	
4. ต้นทุนการผลิตส่วนของการวิจัย	60,000	
5. ค่าเสื่อมราคา	189,000	ค่าเสื่อมราคามีมูลค่าสูงขึ้นทุกปี
6. ค่าใช้จ่ายกิจกรรมองค์กร	100,000	
7. ค่าใช้จ่ายกิจกรรมส่งเสริมการตลาด	500,000	
8. ค่าใช้จ่ายในการวิจัย	50,000	
9. ส่วนของโบนัส		1 เท่าของเงินเดือน เริ่มตั้งปีที่ 2
10. ค่าคอมมิชชั่น (10%)	1,134,000	ตามจำนวนการขายโฆษณา
รวม		2,573,000 บาท

6.2.4 ประมาณการรายได้6.2.4.1 ประมาณการรายได้ในกรณีที่มีความเป็นไปได้ (Most Likely Case)

ตารางที่ 6.7

ประมาณการรายได้ในกรณีที่มีความเป็นไปได้ (Most Likely Case)

รายการ	จำนวน	ราคา : หน่วย	รายได้ : เดือน	รายได้รวม : ปี
<u>1. รายได้จากการขายโฆษณา</u>				
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 1 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ)	12	55,000	660,000	7,920,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 2 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ ขาย Concept เว็บไซต์)	1	80,000	80,000	960,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 3 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ กิจกรรม)	2	80,000	160,000	1,920,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 4 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ วิจัย)	3/ปี	100,000		300,000
<u>2. รายได้จากบริการ</u>				
- Special widget	10	2,000	20,000	240,000
รวม			920,000	11,340,000

* หมายเหตุ รายได้เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี เว้นกรณีที่เป็นการจัดทำโฆษณาแบบที่ 2

6.2.4.2 ประมาณการรายได้ในกรณีที่สถานการณ์ดีเยี่ยม (Best Case)

ตารางที่ 6.8

ประมาณการรายได้ในกรณีที่สถานการณ์ดีเยี่ยม (Best Case)

รายการ	จำนวน	ราคา : หน่วย	รายได้ : เดือน	รายได้รวม : ปี
<u>1. รายได้จากการขายโฆษณา</u>				
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 1 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ)	14	55,000	770,000	9,240,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 2 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ ขาย Concept เว็บไซต์)	1	80,000	80,000	960,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 3 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ กิจกรรม)	2	80,000	160,000	1,920,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 4 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ วิจัย)	3/ปี	100,000		300,000
<u>2. รายได้จากค่าบริการ</u>				
- Special widget	20	2,000	40,000	480,000
รวม			1,050,000	12,900,000

* หมายเหตุ รายได้เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี เว้นกรณีที่เป็นการจัดทำโฆษณาแบบที่ 2

6.2.4.3 ประมาณการรายได้ในกรณีที่สถานการณ์ตกต่ำ (Worst Case)

ตารางที่ 6.9

ประมาณการรายได้ในกรณีที่สถานการณ์ตกต่ำ (Worst Case)

รายการ	จำนวน	ราคา : หน่วย	รายได้ : เดือน	รายได้รวม : ปี
<u>1. รายได้จากการขายโฆษณา</u>				
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 1 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ)	12	55,000	660,000	7,920,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 2 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ ขาย Concept เว็บไซต์)	1	80,000	80,000	960,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 3 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ กิจกรรม)	1	80,000	80,000	960,000
- จัดทำโฆษณา รูปแบบที่ 4 (อิเล็กทรอนิกส์ โบรชัวร์ เพิ่ม เทคนิคพิเศษ และ วิจัย)	1/ปี	100,000		100,000
<u>2. รายได้จากค่าบริการ</u>				
- Special widget	10	2,000	20,000	240,000
รวม			840,000	10,180,000

* หมายเหตุ รายได้เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี เว้นกรณีที่เป็นการจัดทำโฆษณาแบบที่ 2

6.3 สรุปผลการเงินของโครงการ

6.3.1 สถานการณ์ที่ 1: การประมาณรายได้กรณีที่ดีที่สุด (Best Case)

เป็นการประมาณการสำหรับงบกำไรขาดทุนของโครงการ ที่สมมุติฐานสถานการณ์ดีเกินคาด จากผลการดำเนินงาน บริษัทสามารถทำกำไรได้ในระยะเวลา 1 ปี 5 เดือน ซึ่งคาดว่าจะสามารถปันผลกำไรให้กับผู้ถือหุ้นได้ในปีถัดมา หากบริษัทสามารถบริหารงานให้มีกำไรในระดับนี้อย่างต่อเนื่อง อนาคตทางบริษัทจะทำการขยายกิจการ โดยดำเนินการจัดสร้างธุรกิจ ศูนย์กลางการโฆษณาและเปิดตัวผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจรต่อไป

6.3.2 สถานการณ์ที่ 2: การประมาณรายได้กรณีที่มีความเป็นไปได้ (Most Likely Case)

เป็นการประมาณการสำหรับงบกำไรขาดทุนของโครงการที่ระดับปกติ เป็นสมมุติฐานที่สถานการณ์เป็นไปตามที่องค์กรคาดหวังไว้ จากผลการดำเนินงาน บริษัทจะสามารถทำกำไรได้ในเวลา 1 ปี 11 เดือน ซึ่งคาดว่าจะสามารถปันผลกำไรให้กับผู้ถือหุ้นได้ในปีถัดมา

6.3.3 สถานการณ์ที่ 3: การประมาณรายได้กรณีที่สถานการณ์ตกต่ำ (Worst Case)

เป็นการประมาณการสำหรับงบกำไรขาดทุนของโครงการที่ระดับต่ำกว่าปกติ ซึ่งสมมุติฐานที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่องค์กรคาดหวังไว้ สำหรับการบริหารที่เกิดการขัดข้องโดยที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ก่อน จากผลการดำเนินงาน บริษัทจะสามารถทำกำไรได้ในระยะเวลา 2 ปี 8 เดือน ของการลงทุน ซึ่งคาดว่าจะสามารถปันผลกำไรให้กับผู้ถือหุ้นได้ในปีที่ถัดมา ซึ่งหากองค์กรประสบสถานการณ์นี้ ทางบริษัทได้จัดเตรียมแผนสำรอง ในส่วนของการเพิ่มช่องทางการหารายได้ ด้วยการรับทำและออกแบบกราฟฟิกให้กับเว็บไซต์ต่างๆ