

บทสรุปผู้บริหาร

การจัดทำแผนธุรกิจผลิตไซรัปจากกล้วยตากตากเกรด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์นวัตกรรมจากระดับห้องปฏิบัติการ สู่ระดับการค้าเชิงธุรกิจ โดยมีการศึกษา ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางขบวนการผลิต ความเป็นไปได้ทางการเงินและการลงทุน จากข้อมูลทั้งหมดที่เก็บรวบรวมได้เพื่อความสำเร็จ มีการกำหนดแผนธุรกิจประกอบด้วย แผนการตลาด แผนการผลิต และ แผนการเงิน ดังนี้

แผนการตลาดด้วยการเลือกกลุ่มเป้าหมายหลักคือโรงแรมที่มีร้านอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นตลาดหลักมูลค่าตลาดกว่า 250-300 ล้านบาทต่อปีข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ และกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มแม่บ้านเป็นตลาดเป้าหมายรอง มีมูลค่าตลาดผู้บริโภคโดยตรงอยู่ประมาณ 20-30 ล้านบาทต่อปีข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ ตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์มุ่งหมายให้เป็นสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพร่างกายในราคาที่เหมาะสมคุ้มค่า โดยตั้งราคาขายภายในประเทศไว้ที่ 150 บาท/ขวด (200 มิลลิลิตร) และ ส่งออก 250 บาท/ขวด สำหรับตลาดต่างประเทศจะแต่งตั้งบริษัท Capital Trading เป็นตัวแทนจำหน่าย ส่วนตลาดในประเทศจะดำเนินการสร้างตัวแทนขายเอง

แผนการผลิตมีดังนี้ โรงงานผลิตจะตั้งอยู่ที่โรงงานวิสาหกิจชุมชนกล้วยตากบุงผา อ. บางกระทุ่ม จ. พิษณุโลก แผนกลยุทธ์หลักผลิตภัณฑ์จะใช้ตามทฤษฎี “Product Quality –Cost Strategy” แหล่งวัตถุดิบกล้วยเป็นจุดของความแข็งแกร่งของวิสาหกิจชุมชนกล้วยตากบุงผา โรงงานจะมีกำลังการผลิต 9,800 กิโลกรัม/เดือน

แผนการเงินจะต้องใช้เงินลงทุน 11 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนทุนจากผู้ถือหุ้นสามัญ 6 ล้านบาทและกู้ยืมระยะยาว 5 ล้านบาท จากการคำนวณทางการเงินและการลงทุน คาดว่า จะมีระยะเวลาคืนทุน 2.1 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 32,426,017 บาท และ ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 90.81%

Executive Summary

The business plan of "banana syrup" producing from a non-acceptable grade of sun-dried banana is intended to study how to transform an innovative product from a laboratory scale to a commercial business scale. Intensive studies included market feasibility, production feasibility, and financial feasibility. All information were collected to make sure the commercial success. The business plan is included marketing plan, production plan, and financial plan as follow.

For marketing plan, the primary target group is restaurants in Bangkok Metropolis Hotel which having a total market value of 250-300 million Baht/year. The second target group is housewife's group, a total market value approximately 20-30 million Baht/year. The product positioning is the health conscious group with reasonable price. The price for 200 milliliter's bottle is at 150 Baht for domestic market and for export price is at 250 Baht. For export market, we appointed Capital Trading Co., Ltd. to be our agent but for domestic market will use our own sale representatives.

The production plan is as follow. The factory will be located at Buppa Sun-dried Banana Community Enterprise, Bang Kra Toom District, Phitsanulok Province. The production strategy will apply the "Product Quality-Cost Strategy". The strength of Buppa Sun-dried Banana Community Enterprise is consistence source of supply. The average capacity will be 9,800 kilogram per month.

For financial Plan, the total investment would be 11 million baht. The common stock capital would be 6 million baht and a long-run term loan would be 5 million baht. From the capital budgeting in our financial plan, the payback period would be 2.1 years, net present value (NPV) 32,426,017 Baht and the internal rate of return (IRR) 90.81%.