

จะใช้เงิน 2000 บาทลงทุนอย่างไร

รูปแบบการลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์หม่อมปลาทราย ไข่กรอกปลา แม่สุณี

สำหรับผู้หางานเสริม+ยังไม่มีย่างทำ

1. ข้อมูลการลงทุน

1.1 คุณสมบัติของผู้ร่วมธุรกิจ มีความอดทน ขยัน มีใจรักในงานขาย

1.2 ใช้เงินลงทุนเพื่อซื้อสินค้า ประมาณ 2000 บาท+ป้ายเมนูอาหาร 2 ใบ +หมวก เอี๊ยม ซื้อสินค้าได้จากตัวแทน

1.3 เมื่อเลิกทำการแล้ว ให้แจ้งที่ศูนย์ เพื่อดำเนินการด้านทะเบียน แฟรนไชส์ซี และให้ท่าน ยกเลิกการใช้ป้ายของหม่อมปลาทราย แม่สุณี ไม่มีค่าใช้จ่าย หรือค่าปรับใดๆในการเลิกจำหน่าย

1.4 เนื่องจากแฟรนไชส์ซอร์ อาจจะไม่สามารถลงไปดำเนินการควบคุมพื้นที่ได้ครบถ้วน หลักการในการทำธุรกิจ จึงขอให้ทุกท่านมีกติกาดียวกัน คือ 1ตลาดนัด หรือ ในทำเลเดียวกัน ควรขายเพียง 1 รายเท่านั้น การแข่งขันกันในพื้นที่เดียวกันจะไม่ก่อรายได้แต่จะทอนยอดขายลงไป

1.5 อุปกรณ์ที่ต้องเตรียม กระทะ ไฟฟ้าที่มี หรือแก๊สปิคนิค กระทะทอดหรือหม้ออลูมิเนียม ถาด เขียง มีด ไม้ตัก

แบบที่ 1 ทดลองทำธุรกิจเบื้องต้นจากเงิน ครั้งแรก 2,000 บาท จะได้รับสินค้า รวมทั้ง

ป้ายเมนูอาหาร 2 ใบ หมวก+เอี๊ยม + คู่มือการขาย 1 ชุด * โอนเงินสั่งของล่วงหน้า 2 วัน ก่อนจัดส่ง

หม่อมปลาทราย 71บาท/แพค	200 ชิ้น	มูลค่าสินค้ารวมค่าขนส่ง = 1,775 บาท ครั้งต่อไป
ไข่กรอกห่อหมกปลา	20 ชิ้น	ชัยบัญชา นิศากร รัตนชีวกร ออมทรัพย์
ไข่กรอกปลาขอส	20 ชิ้น	กสิกรไทย พหลโยธิน 799-2-70053-4
ไข่กรอกปลารสเผ็ดกะเพรา	10 ชิ้น	กรุงไทย เอกซิม 069-1-04817-7

เงิน 2000 บาท จะนำไปประกอบอาชีพขายหม่อมปลาทราย ไข่กรอกปลาโดยท่านต้องเตรียมตัวดังนี้

ตลาดนัดตอนเย็น หรือทำเลทั่วไป ตามชุมชนต่างๆ ขายประมาณ 150 ชิ้น ตลาดนัดใหญ่ 200-250 ชิ้น/วัน

ตารางการคิดจุดคุ้มทุน	รายรับ	รายจ่าย
ขายหม่อมปลาทรายหรือไข่กรอกปลา 250 ชิ้น ราคาชิ้นละ 12 บาท	3,000 บาท	
ไข่กรอกอีสานปลา 300 ชิ้น ราคาชิ้นละ 10บาท		
ค่าใช้จ่าย 1.น้ำมันปาล์ม 3 ขวด/ลิตร		90 บาท
2. ถุงหิ้ว 6*14 = 1 แพค (1.กค.)		60 บาท
3. ถุงร้อน 6*9 = 1 แพค (1.กค.)		60 บาท
4. ไม้จิ้ม 2 มัด		20 บาท
5. ผักพริก/จิง/กระหล่ำ 30 +30 + 60		120-150 บาท
6. ค่าเช่าที่ตลาดนัดเล็ก - ใหญ่		50-120 บาท
7. ต้นทุนหม่อม ไข่กรอกปลา ครั้งแรก 2,000 บาท ครั้งต่อไป 250 ชิ้น 1,775 บาท		2,000 บาท
รวมมีกำไร = 500 – 600 บาท /ครั้ง	3,000 บาท	2,400-2,500 บาท





จำนวนสาขา และตัวแทนจำหน่าย	ข้อมูลธุรกิจ (About Company)
1. ศูนย์กระจายสินค้า และข้อมูลแฟรนไชส์ คุณนิศากร นนทบุรี 02-9508588 ,081-8412460 แฟกซ์ 02-9508422 suneefood@hotmail.com	ความเป็นมาเกี่ยวกับธุรกิจ (Company Information) เริ่มก่อตั้งกิจการปี พ.ศ.2539 เป็นโรงงานผลิตและแปรรูปอาหารประเภท แหนมปลากราย ไส้กรอกปลารสชาติต่างๆ
2. ร้านคุณจุฑามาศ บางมด 02-4263227	เช่น ไส้กรอกห่อหมกปลากราย ไส้กรอกปลารสเผ็ดกะเพรา ไส้กรอกปลาขย
3. ป้าพยอมตลาดยิ่งเจริญ สะพานใหม่ 02-5513839, 081-8354329	ไส้กรอกปลารมควัน ลูกชิ้นปลา รวมทั้งอาหารว่างเพื่อ
4. ร้านคุณลัดดา ตลาดอุดมสุข สุขุมวิท 103 02-7436278	สุขภาพเช่นถั่วลิสงสมุนไพร เม็ดมะม่วงหิมพานต์สมุนไพร
5. ร้านเจริญรัตน์ ตลาดเทเวศร์ 02-2803078	ทั้งนี้ได้ดำเนินการจัดตั้งเป็นรูปบริษัทโดย
6. ร้านคุณแมน ตลาดขวัญนนทบุรี 02-9673944	ดำเนินการเปลี่ยนแปลงจาก หจก.ผลิตภัณฑ์อาหารแม่สุณี เป็น บริษัท
7. ร้านคุณประไพ ตลาดเตาปูน 02-9115429 ,081-8166641	ผลิตภัณฑ์อาหารสุณีจำกัด เพื่อให้เป็นมาตรฐาน ในการพัฒนาองค์กร
8. ร้านคุณ ทศนีย์ ตลาดห้วยขวาง 081-6994025	ให้เป็นสากล
9. ร้านคุณ ตึก ตลาดเอี่ยมสมบัติ อ่อนนุช 089-8842966,085-2525067	มาตรฐาน และการอบรมพัฒนาองค์กรต่างๆ ที่สำคัญที่ได้รับคือ
10. ร้านคุณตุ๊กตา ฉะเชิงเทรา 038-821979	1. ประกาศนียบัตรเซลล์ชวนชิม ด้านความอร่อยที่เป็นมาตรฐานเป็น
11. ร้านสีดา หาดใหญ่ 081-6904289	ที่ยอมรับเมื่อปี พ.ศ.2539 ,พ.ศ.2544 , พ.ศ. 2545
12. คุณไพบุลย์ สกลนคร 086-9523046	2. อบรมผู้ประกอบการ SME เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ของเจ้าของ
13. ร้านป้าใหญ่ ตลาดสุรนคร โคราช 044-251380	กิจการเมื่อปี พ.ศ.2546
14. คุณประหยัด หนองคาย 089-4208135	3. อบรมหลักสูตร Franchisor , B2B Franchise กับกรมพัฒนาธุรกิจ
15. คุณ ปกรณ์ กระจายสินค้าให้ เลย ขอนแก่น ร้อยเอ็ด 081-5442262	การค้า และได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐาน แฟรนไชส์
	ปี พ.ศ. 2547
	4. มาตรฐานการผลิตที่ได้รับ อย. GMP , PRE- HACCP , HALAL ,
	มผช. OTO TO THE WORLD
16. คุณถิ่นทอง ศูนย์กระจายสินค้า อ.สีคิ้ว โรงงาน นครราชสีมา 044-411527 ,081-9772271	6. ได้รับอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์ของจังหวัดนครราชสีมา พ.ศ.
	2549
17. คุณ นัฐธยาน์ ฝ่ายออกบูธ OTO 044-411527, โทรสาร 044-411172 ,081-8768053	7. ด้านการผลิตมีนักวิชาการด้าน Food Science เป็นผู้ควบคุม ดูแล
	และพัฒนาบุคลากร ในสายการผลิตให้มีคุณภาพ
18. คุณเจียบ จัดส่งสินค้า ซ.ลือชา อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ 080-2985713 ,02-2793583	8. เป็นโรงงานที่ได้รับการคัดเลือกจาก TESCO LOTUS
	ไว้วางใจให้ผลิต House brand ตามเงื่อนไขและมาตรฐานการผลิต
20. คุณ เลิศ ฝ่ายให้คำปรึกษาด้านอาชีพ และ แนะนำเทคนิคการขาย 044-411527, 081-877-1771	ของประเทศอังกฤษ,BIG C
คุณ แจ็ค ผู้ช่วย ให้คำแนะนำเทคนิคการขาย 044-411527 , 084-8345540	

VISION ของบริษัทนั้น ได้กำหนดไว้ในเรื่องของการมุ่งเน้นการผลิตอาหารสด สะอาด ปลอดภัย และสะดวกสบายสอดคล้องกับวิถีชีวิตไทยในปัจจุบัน
 CLEAN FOOD GOOD TASTE AND CONVENIENCE FOR THAI LIFE STYLE



ร่วมเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลแฟรนไชส์
 โดย www.ThaiFranchiseCenter.com



แฟรนไชส์ แหนมปลากราย ไส้กรอกอิสานปลาแม่สุวี 081-8412460, 02-9508588 ,044-411527
ขายแหนมปลากรายทอด แม่สุวี

1. ค่าต้นทุนสินค้าต่อ แพค 71 บาท รวม 25 แพค = 1775 บาท
 2. ค่าฝัก = 150 บาท
 3. ค่าน้ำมันปาล์ม 3 กิโล = 100 บาท
 4. ุงหั่ว 6*14 = 1 แพค (1.กก.) = 60 บาท
 5. ุงร่อน 6*9 = 1 แพค (1.กก.) = 60 บาท
 6. ไม้จิ้ม 2 มัด = 20 บาท
 7. ค่าเช่าที่ตลาดนัด = 120 บาท
- แหนมปลากราย ชิ้นละ 12 บาท = 250 ชิ้น X 12 บาท = 3000 บาท

รวมค่าใช้จ่าย 1-7 = 2285 บาท

คงเหลือเงินสดรับ กำไร/วัน = 715 บาท

ขายไส้กรอกอิสานปลา บั้ง-ย่าง แม่สุวี
สรุป จากยอดขาย 300 / = ขึ้นต่อวัน

1. ค่าต้นทุนสินค้าต่อ แพค 71 บาท รวม 25 แพค = 1775 บาท
 2. ค่าฝัก = 150 บาท
 3. ค่าถ่านบั้ง ย่าง = 100 บาท
 4. ุงหั่ว 6*14 = 1 แพค (1.กก.) = 60 บาท
 5. ุงร่อน 6*9 = 1 แพค (1.กก.) = 60 บาท
 6. ไม้จิ้ม 2 มัด 20 บาท
 7. ค่าเช่าที่ตลาดนัด 120 บาท
- ไส้กรอกอิสานปลา ชิ้นละ 10 บาท = 300 ชิ้น X 10 บาท = 3000 บาท
- รวมค่าใช้จ่าย 1-7 = 2285 บาท**

คงเหลือเงินสดรับ กำไร/วัน = 715 บาท

เงินไม่มาก ในปัจจุบันมีคนขายแหนมปลากรายทอดแล้ว กว่า 200 คน
หากขายไส้กรอกอิสานปลาบั้งย่างเพิ่มอีก 200 คน
จะช่วยกระตุ้นให้มีการหมุนเวียนเงินไปยังทุกจุดดังนี้

1. โรงงานแหนมปลากราย ไส้กรอกอิสานปลา 200 ราย x 2000 บาท = 400,000 บาท
2. ค่าซื้อฝัก แฟรนไชส์ 200 ราย x 150 บาท = 30,000 บาท
3. ค่าซื้อน้ำมันทอด/ถ่าน 200 ราย x 100 บาท = 20,000 บาท
4. ุงหั่ว 6*14 (1.กก.) 60 บาท 200 ราย x 60 บาท = 12,000 บาท
5. ุงร่อน 6*9 (1.กก.) 60 บาท 200 ราย x 60 บาท = 12,000 บาท
6. ไม้จิ้ม 2 มัด 20 บาท 200 ราย x 20 บาท = 4,000 บาท
7. ค่าเช่าที่ตลาดนัด 150 บาท 200 ราย x 150 บาท = 30,000 บาท



ร่วมเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลแฟรนไชส์
 โดย www.ThaiFranchiseCenter.com

8.บริษัทจ่ายค่าขนส่งให้บริษัทและมอเตอร์ไซค์รับจ้าง 200 ราย x 150 บาท = 30,000 บาท
9.บริษัทจ่ายค่าหมวกเยี่ยม ป้าย คู่มือ 200 ราย x 225 บาท = 45,000 บาท

ในภาพรวมเกิดเงินทุนหมุนเวียนในระบบมูลค่าไม่น้อยกว่า = 583,000 บาท

10.บริษัทจ่ายค่าเนื้อพลาสติก 3.5 ตันราย x 40 บาท = 140,000 บาท

รวมสร้างมูลค่าเงินหมุนเวียน

1. โรงงานแหนมปลาทราย ใส่กรอก किसानปลา รับไป 1,065,000 บาท

แฟรนไชส์ 1 คน ใช้เงินซื้อ แหนมปลา 25 แพค (2000 บาท /คน) = 1775 บาท

แฟรนไชส์ 200 คน ใช้เงินซื้อ แหนมปลา 25 แพค (400,000 บาท /คน) = 355,000 บาท

แฟรนไชส์ 600 คน ใช้เงินซื้อ แหนมปลา 25 แพค (1,200,000 บาท /คน) = 1,065,000 บาท

เอาไปจ่าย ค่าแรงพนักงาน 170 บาท X 50 คน = 25,500 บาท

2. ค่าน้ำ-ไฟ ค่าเช่าที่ เบ็ดเตล็ด

3. ค่าซื้อเนื้อพลาสติก 3500 กก.เท่ากับปลา 1 บ่อ มีปลา 7-10 ตันจะแลปลาได้ 3.5 ตัน

กำลังการผลิต 3.5 ตัน/วัน * การผลิต 25 วันทำการ 1 เดือน = 25 บ่อ

1 ปี = 300 บ่อ

แฟรนไชส์ 1 คน ใช้แหนมปลา 25 แพค = 25*700 กรัม = 17.50 กก.

แฟรนไชส์ 200 คน ใช้ปลา 17.5*200 = 3500 กก. = 3.5 ตัน/วัน (3500*42 บาท/กก.= 147,000 บาท)

ใช้ปลาเลี้ยง = 300 บ่อ/ปี (มูลค่าปลา 147,000 * 300 บ่อ = 44,100,000 บาท)

แฟรนไชส์ 600 คน ใช้ปลา 17.5*600 = 10500 กก. = 10.5 ตัน/วัน (10,500*42 บาท/กก.= 441,000 บาท)

ใช้ปลาเลี้ยง = 900 บ่อ/ปี (มูลค่าปลา 147,000 * 900 บ่อ = 132,300,000 บาท)

รูปแบบการเข้าร่วมกิจกรรมในงาน มหกรรมนัดพบแรงงานชลบุรี 2552

สร้างอาชีพ สร้างรายได้ สู่ภัยเศรษฐกิจ วันที่ 21 มีนาคม 2552 เวลา 9.00-16.00 น.

โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

รูปแบบการบริหารเงิน 2,000 บาท ให้เพิ่มพูน ทำได้อย่างไร

1. สามารถซื้อสินค้า ชุดแรก 2,000 บาท ประกอบอาชีพเบื้องต้นได้

แบบที่ 1 ทดลองทำธุรกิจเบื้องต้นจากเงิน ครั้งแรก 2,000 บาท จะได้สินค้า 25 แพค

ป้ายเมนูอาหาร 2 ใบ หมวก + เยี่ยม + คู่มือการขาย 1 ชุด



ร่วมเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลแฟรนไชส์
โดย www.ThaiFranchiseCenter.com

*โอนเงินสั่งของล่วงหน้า 2 วัน ก่อนจัดส่ง

2.โครงการ เรนโบว์รัฐบาล ให้เงินกู้ 8,000 บาท

2.1 เงิน 3,000 บาท ป้าย+สินค้าชุดแรก(1,300 +1,775)

- มูลค่าสินค้ารวมค่าขนส่ง = 1,775 บาท

-มูลค่าอุปกรณ์ที่ต้องจัดหา = 1,300 บาท

2.2 เงิน 5,000 บาท เงินทุนหมุนเวียน ซื้อสินค้าและทำธุรกิจ

รวมเป็นเงิน 8,000 บาท ที่จะขอกู้จากรัฐบาล ในโครงการ RAINBOW PROJECT

จะใช้เงิน 2000 บาทลงทุนอย่างไร

รูปแบบการลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์แหวนปลาทราย ใ้สรอกปลา แม่สุณี

สำหรับผู้หางานเสริม+ยังไม่ม้งานทำ

1.ข้อมูลการลงทุน

1.1 คุณสมบัติของผู้ร่วมธุรกิจ มีความอดทน ขยัน มีใจรักในงานขาย

1.2. ใช้เงินลงทุนเพื่อซื้อสินค้า ประมาณ 2000 บาท+ป้ายเมนูอาหาร 2 ใบ +หมวก เอี่ยม ซื้อสินค้าได้จากตัวแทน

1.3 เมื่อเลิกทำกิจการแล้ว ให้แจ้งที่ศูนย์ เพื่อดำเนินการด้านทะเบียน แฟรนไชส์ซี และให้ท่าน ยกเลิกการใช้ป้ายของแหวนปลาทรายแม่สุณี ไม่มีค่าใช้จ่าย หรือค่าปรับใดๆในการเลิกจำหน่าย

1.4 เนื่องจากแฟรนไชส์ซอร์ อาจจะไม่สามารถลงไปดำเนินการควบคุมพื้นที่ได้ครบถ้วน หลักการในการทำธุรกิจ จึงขอให้ทุกท่านมีกติกาเดียวกัน คือ 1ตลาดนัด หรือ ในทำเลเดียวกัน ควรขายเพียง 1 รายเท่านั้น การแข่งขันกันในพื้นที่เดียวกันจะไม่ก่อรายได้แต่จะทอนยอดขายลงไป

1.5 อุปกรณ์ที่ต้องเตรียม กระทะ ไฟฟ้าที่มี หรือแก๊สปิคนิค กระทะทอดหรือหม้ออลูมิเนียม ถาด เสิ่ง มีด ไม้คีบ

*โอนเงินสั่งของล่วงหน้า 2 วัน ก่อนจัดส่ง

ทุกท่านสามารถขอกู้มือไปศึกษาก่อนทำธุรกิจ ผ่านE-mailไม่มีค่าใช้จ่ายคะ

เงิน 2000 บาท จะนำไปประกอบอาชีพขายแหวนปลาทราย ใ้สรอกปลาโดยท่านต้องเตรียมตัวดังนี้

หาทำเลขาย ตลาดนัดตอนเย็น หรือทำเลทั่วไป ตามชุมชนต่างๆ

ขายประมาณ 150 ชิ้น ตลาดนัดใหญ่ 200-250 ชิ้น/วัน

ตารางการคิดจุดคุ้มทุน

รายรับ

ขายแหวนปลาทรายหรือ ใ้สรอกปลา 250 ชิ้น

ราคาขายชิ้นละ 12 บาท = 3,000 บาท

รายจ่าย



- ค่าใช้จ่าย 1.น้ำมันปาล์ม 3 ขวด/ลิตร 90 บาท
 2. ถูหิ้ว 6*14 = 1 แพค (1.กก.) 60 บาท
 3. ถูร้อน 6*9 = 1 แพค (1.กก.) 60 บาท
 4. ไม้จิ้ม 2 มัด 20 บาท
 5. ผักพริก/ขิง/กระหล่ำ 30 + 30 + 60 = 120-150 บาท
 6. ค่าเช่าที่ตลาดนัดเล็ก - ใหญ่ = 50-120 บาท
 7. ต้นทุนแหนม ไม้กรอกปลา ครั้งแรก 2,000 บาท
 ครั้งต่อไป 250 ชิ้น 1,775 บาท

ครั้งที่1 สรุปต้นทุน

แหนม 2,000 บาท

ค่าใช้จ่าย รายการ1-6 อีก ประมาณ 500 บาท

ขายได้ 250 ชิ้น เป็นเงิน 3000 บาท หักต้นทุนขาย 2500 บาท

กำไร 500 บาท

ครั้งที่2 สรุปต้นทุน

แหนม 1775 บาท

ค่าใช้จ่าย รายการ1-6 อีก ประมาณ 500 บาท

ขายได้ 250 ชิ้น เป็นเงิน 3000 บาท หักต้นทุนขาย 2275 บาท

กำไร 725 บาท

โพสต์ฉบับโดยคุณ นิศากร

ทดลองทำธุรกิจเบื้องต้นจากเงิน ครั้งแรก 2,000 บาท จะได้รับสินค้าพร้อม

ป้ายเมนูอาหาร 2 ใบ หมวก + เข็ม + คู่มือการขาย 1 ชุด

*โอนเงินส่งของล่วงหน้า 2 วัน ก่อนจัดส่ง **ชื่อบัญชี นิศากร รัตนชีวกร ออมทรัพย์**

กลีกรไทย พหลโยธิน 799-2-70053-4 กรุงเทพฯ เอกซิม 069-1-04817-7



โพสต์ฉบับโดยคุณ **aphichat** 

บะหมี่ ขามละ 20บาท = $2000/20 = 100$ ขาม

100 ขาม/2มือต่อวัน = 50วัน

***หมายถึง ร้านบะหมี่ จะมี ต้นทุน

1.ค่าเส้นบะหมี่ 2.0บาท ต่อก้อน

2.ค่าผัก .50 บาท

3.เครื่องปรุง(ผงรส,ซีอิ้ว, น้ำปลา, น้ำตาล) 2 บาท

4.หมู , ลูกชิ้น 8 บาทต่อขาม

5.ค่าแรงลูกน้อง เฉลี่ย 6000/เดือน(2คน) ยอดขาย 200ขามต่อวัน = 1.25 บาท ต่อขาม

6.ค่าน้ำ-ไฟ ค่าเช่าที่ เบ็ดเตล็ด(รวมทั้งจ่ายเทศกิจ) .25 บาท

*****สรุป จากยอดขาย 200ขามต่อวัน

1.โรงงานเส้นบะหมี่รับไป $2 \times 200 = 400$ บาท เอาไปจ่ายค่าแก๊ส ค่าแรง ค่าไฟ ค่าอื่นๆ

2.แม่ค้าผักในตลาด รับไป $.50 \times 200 = 100$ บาท เอาไปซื้อผักจากเกษตรกร จ่ายค่าบะหมี่ที่ไปกินจากร้านอื่นตอนซื้อผัก

3.โรงงานผลิตเครื่องปรุงรับไป $2 \times 200 = 400$ จ่ายค่า อ้อยทำน้ำตาล ค่าปลา ทำน้ำปลา

4.โรงงานลูกชิ้น รับไป $8 \times 200 = 600$ จ่ายค่าหมูเกษตรกร ค่าเครื่องปรุง

5.ลูกน้องเอาเงินไปซื้อ เครื่องใช้ไฟฟ้า ซื้อเสื้อผ้า ซื้อข้าวแกง ...

6.เจ้าของที่เช่า..เทศกิจ ไฟฟ้า น้ำ เอาเงินไปจ้างพนักงาน พนักงานเอาเงินไปกินบะหมี่

.....เงินไม่มากครับ...แต่ มันมีคุณค่ามาก.....กว่าที่คิด กระตุ้นให้มีการหมุนเวียน....นอกเสียจากว่า...เอาเงินไป

