

กรณีศึกษาการลงทุนร้านค้าแฟและระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์

ลักษณะชยาภา อัครนิจเคชาภิตตี

งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และ โซ่อุปทาน

คณะ โลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา

มิถุนายน 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยบูรพา

อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์และคณะกรรมการสอบปากเปล่างานนิพนธ์ ได้พิจารณา  
งานนิพนธ์ของ ดัชนีชยาภา อัครนิจเดชาภิตี ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของ  
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และ  
โซ่อุปทาน ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์

  
.....ที่ปรึกษาหลัก  
(รองศาสตราจารย์ ดร.พอพันธ์ วัชจิตพันธ์)

คณะกรรมการสอบปากเปล่า

  
.....ประธานกรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ เร้าชนชกกุล)

  
.....กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.พอพันธ์ วัชจิตพันธ์)

คณะโลจิสติกส์อนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน  
ของมหาวิทยาลัยบูรพา

  
.....คณบดีคณะโลจิสติกส์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มานะ เขาวรัตน์)

วันที่ 16 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2558

## ประกาศคุณูปการ

งานนิพนธ์ เรื่อง กรณีศึกษาการลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์ ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดีด้วยความเมตตาจากท่านอาจารย์ พอพันธ์ วัชจิตพันธ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ได้ให้คำแนะนำเสียสละเวลาอันมีค่าของท่าน และคอยตรวจสอบความถูกต้องของงานนิพนธ์อย่างสม่ำเสมอตลอดเวลา จนกระทั่งงานเสร็จสมบูรณ์ด้วยดี ขอกราบขอบพระคุณท่านอย่างสูง

นอกจากนี้แล้วศึกษาจะไม่สำเร็จลงได้หากไม่ได้รับความร่วมมือและความช่วยเหลือ ข้อเสนอแนะตลอดจนให้รายละเอียดในเนื้อหาจากผู้มีพระคุณทั้งหลาย ขอกราบขอพระคุณ ณ ที่นี้คือ กระทรวงพาณิชย์ สำนักปลัดกระทรวงพาณิชย์ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กรมพัฒนาธุรกิจ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมทรัพย์สินทางปัญญา ที่เสียสละเวลาในการให้คำแนะนำและช่วยให้บรรลุผลสำเร็จ

ขอกราบขอบพระคุณบิดามารดา ญาติพี่น้อง และเพื่อน ๆ ที่ช่วยให้แรงบันดาลใจและให้กำลังใจในการทำงานนิพนธ์ ที่มีส่วนในการให้ความช่วยเหลือต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนทำให้การทำงานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

ลักษณ์ชยาภา อัครนิจเฉชาภิตติ์

56920055: สาขาวิชา: การจัดการ โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน; วท.ม. (การจัดการ โลจิสติกส์และ  
โซ่อุปทาน)

คำสำคัญ: การบริหารจัดการและการลงทุน/ กระบวนการ โลจิสติกส์

ลักษณะชยา อัครนิจเดชาภิตติ: กรณีศึกษาการลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการ  
ด้วยคอมพิวเตอร์ (A CASE STUDY OF A COFFEE AND BAKERY SHOP WITH  
CPMPUTERIZED CONTROL) อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์: พงษ์พันธ์ วัชจิตพันธ์, Ph.D. 64 หน้า.  
ปี พ.ศ. 2558.

การศึกษา การลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์ โดยมีแนวคิด  
เริ่มจากที่หน่วยงานที่ผู้วิจัยทำงานอยู่นั้นมีแนวคิดที่จะเปิดร้านกาแฟภายในองค์กรโดยใช้ชื่อว่า ร้าน  
Coffee & Bakery จึงได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการด้วย  
คอมพิวเตอร์ จากการศึกษาพบว่า การลงทุนร้านกาแฟใช้ต้นทุนต่ำคืนทุนเร็ว อีกทั้งผลกำไรยังเป็นที่ย  
พอใจ ซึ่งการลงทุนในกิจการร้าน Coffee & Bakery ใช้เงินลงทุน 327,500 บาท ระยะเวลาคืนทุน  
ภายในกิจการ (Payback Period) 1 ปี 5 เดือน จุดคุ้มทุน (Break Even Point) 22 แก้วต่อวัน มูลค่า  
ปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ (Net Present Value: NPV) 602,424.78 บาท อัตราผลตอบแทน  
ภายใน (Internal Rate of Return: IRR) ของโครงการ 5 ปี อยู่ที่ 63% กำลังการผลิตที่สามารถผลิตได้  
ต่อวันอยู่ที่ 250 แก้วต่อวัน ใช้ระยะเวลารวมในการผลิต 500 นาที ประมาณการยอดขายต่อเดือน  
หลังหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดอยู่ที่ 13,442 บาทต่อเดือน จากการศึกษายังพบได้อีกว่า สิ่งสำคัญในการ  
ลงทุนเปิดร้านกาแฟ ได้แก่

1. ทำเล
2. กลุ่มลูกค้าและกำลังในการซื้อ
3. คู่แข่งในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟ
4. สร้างจุดขายในการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยสำคัญที่ห้ามมองข้ามในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ

1. เงินทุนระยะยาว
2. ทำเล
3. รสชาติกาแฟ

ร้าน Coffee & Bakery ได้มีการนำโปรแกรม Business Plus มาประยุกต์ใช้ในกิจการ  
ประสิทธิภาพการทำงานของโปรแกรม 1. จัดระบบร้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2. มีระบบงานขายที่  
ถูกต้องแม่นยำ 3. ลดปัญหาการทุจริต 4. ควบคุมและจัดการ Stock วัตถุดิบได้อย่างชัดเจน 5. ระบบ  
มีรายการเมนูกาแฟและเครื่องดื่มที่พร้อมใช้งาน โดยมีขั้นตอนการขายที่ง่าย 6. รองรับการขายโดย  
ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ทั้งแบบ Touch Screen และ PC Pos ทำให้สะดวกและรวดเร็วต่อการใช้งาน  
โปรแกรมดังกล่าวมีประสิทธิภาพการทำงานทั้งทางหน้าร้านและหลังร้านสามารถตอบสนองต่อ  
การใช้งานด้วยระบบคอมพิวเตอร์ได้เป็นอย่างดี

56920055: MAJOR: LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT; M.Sc.  
(LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)

KEYWORDS: MANAGEMENT AND INVESTMENT BUSINESS/ LOGISTICS

RAKCHAYAPHA AKKHARANITDECHAKIT: MANAGEMENTA CASE STUDY  
OF A COFFEE AND BAKERY SHOP WITH COMPUTERIZED CONTROL. ADVISOR:  
PORPAN VACHAJITPAN, Ph.D. 64 P. 2015.

The study of an investment in a coffee shop with ICT system inspired the writer's interest to open a coffee shop called "Coffee and Bakery". The coffee shop with ICT system is considered to be a cheap investment that can produce quick and reasonable profits.

the coffee shop can be successful because of

- 1) Location – a good location can ensure the survival and business growth
- 2) Consumer groups – identifying consumer groups and their buying capacities help to improve profits.
- 3) Competition- Coffee and Bakery has five business competitors, which all have different approaches in term of business strategy.
- 4) The business can be improved by making the shop as the point of interest to public, Other important factors are: 1. Long term loans and investment 2. location 3. coffee productions adopted "Business Plus Program" which consisted shop management; sales and order management; prevention of corruption within the company; transparency management and monitoring on stocks and products; produce a user friendly and detailed menu high technology hardware, Business Plus and can be divided into two sections front and the back of the coffee shop. manager or owner is stationed at the back of the shop to monitor and oversee the business.

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
สารบัญ.....	ค
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	1
ขอบเขตของการวิจัย.....	1
วิธีดำเนินการวิจัย.....	2
ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย.....	2
2 ความรู้พื้นฐานและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	3
ธุรกิจร้านกาแฟ.....	3
ลักษณะธุรกิจร้านกาแฟ.....	3
แนวโน้มการเติบโตของกาแฟ.....	4
ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	5
กาแฟไทย.....	7
ความรู้เรื่องเมล็ดพันธุ์.....	7
สายพันธุ์กาแฟ.....	7
การคั่วกาแฟ.....	11
เครื่องชงเครื่องบด.....	11
กรรมวิธีการชง.....	14
อุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบกิจการร้านกาแฟ.....	14
กาแฟและสูตรแต่ละเมนู.....	16
สูตรแต่ละเมนู.....	17
สรรพคุณของกาแฟ.....	21

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
ประโยชน์ของกาแฟ.....	24
โทษของกาแฟ .....	26
3 การลงทุนในกิจการและระบบบริหารจัดการ.....	28
เงินทุน.....	28
ทำเล .....	29
กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้า.....	29
การอบรมกรรมวิธีการผลิตกาแฟ.....	29
อุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบกิจการอุปกรณ์เสริมต่าง ๆ .....	30
ของใช้ประจำวัน .....	31
แหล่งวัตถุดิบ .....	32
การสั่งซื้อสินค้า.....	33
ราคาต่อถ้วย.....	33
ต้นทุนต่อถ้วย.....	33
กำลังการผลิต .....	35
ประมาณการขายต่อวัน.....	37
รายได้ต่อเดือน .....	37
ต้นทุนต่อเดือน.....	37
กำไรสุทธิต่อเดือน .....	38
ระยะเวลาคืนทุน .....	38
จุดคุ้มทุน .....	39
NET PRESENT VALUE .....	41
4 การนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาบริหารจัดการร้าน Coffee & Bakery .....	42
ขั้นตอนการทำงานหน้าร้าน .....	43
ขั้นตอนแสดงการทำงานด้วยโปรแกรม Business Plus.....	44
การบริหารจัดการหลังร้านด้วยคอมพิวเตอร์ด้วย โปรแกรม Business Plus .....	44
5 สรุปผลการวิจัย.....	58

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
สรุปผลการวิจัย .....	58
ข้อเสนอแนะ .....	61
บรรณานุกรม .....	62
ประวัติย่อของผู้วิจัย.....	64



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2-1 มูลค่าผลิตภัณฑ์กาแฟแคกรายประเภท .....	4
3-1 เงินลงทุนครั้งแรกของกิจการ .....	28
3-2 ต้นทุนกาแฟและผลกำไรหลังหักค่าวัตถุดิบ .....	34
3-3 เวลาการรับคำสั่งซื้อ การผลิต และการส่งมอบ .....	35
3-4 ประสิทธิภาพการขาย 100 แก้ว/ วัน .....	37
3-5 รายรับ รายจ่าย สุทธิกำไรสุทธิ/ เดือน .....	38
3-6 IRR ของโครงการ กำหนดระยะเวลา 5 ปี .....	41

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3-1 การเรียนชงกาแฟและเครื่องดื่มอื่น ๆ ที่มาตรฐาน .....	30
3-2 เครื่องกาแฟของร้าน .....	32
3-3 กระบวนการรับคำสั่งซื้อ การผลิต และการส่งมอบ .....	36
3-4 จุดคุ้มทุนต่อเดือน .....	40
4-1 การทำงานด้วยโปรแกรม Business Plus.....	44
4-2 ใบแสดงยอดขายสินค้ารายวัน .....	45
4-3 ใบแสดงอายุ-เพศ หมวดสินค้า .....	46
4-4 ใบแสดงบันทึกยอดตรวจนับรายวัน .....	47
4-5 ใบแสดงผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ .....	48
4-6 ใบแสดงรายงานสรุปสินค้าคงเหลือในคลัง พร้อมทุนจริง .....	49
4-7 ใบแสดงสต็อกการ์ด พร้อมทุนและมูลค่าขาย.....	50
4-8 ใบแสดงบิลสรุปยอดขายรายวันเมื่อสิ้นสุดการขาย .....	51
4-9 ใบแสดงรายละเอียดรับชำระ-ตามสินค้า.....	52
4-10 ใบแสดงสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน.....	53
4-11 ใบแสดงยอดขายตามเวลา.....	54
4-12 ใบแสดงยอดขายรายวันพร้อมยอดเฉลี่ย .....	55
4-13 ใบรายงานวิเคราะห์วัตถุดิบที่ใช้ไปรายวัน.....	56
4-14 ใบแสดงรายงานวิเคราะห์ยอดขายตามวันในสัปดาห์ .....	57

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันการเปิดร้านกาแฟ มีการเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากแต่จะอยู่รอดหรือไม่ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและองค์ประกอบต่างๆ ทั้งนี้หน่วยงานราชการได้มองเห็นว่า การประกอบธุรกิจร้านกาแฟ ในสถานประกอบการนี้จะสร้างรายได้ได้เป็นอย่างดี สืบเนื่องมาจาก สถานที่ราชการแห่งนี้เป็นแหล่งที่รวมกรมต่างๆ ในสังกัดกระทรวงพาณิชย์ไว้ เช่น สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กรมการค้าต่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ องค์การคลังสินค้า กรมการค้าภายใน ทั้งนี้มีผู้คนมาใช้บริการในหน่วยงานต่างๆจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นการจดทะเบียนธุรกิจการค้า การขอข้อมูลการประกอบธุรกิจ การจัดประชุมสัมมนาระหว่างหน่วยงานราชการกับผู้ประกอบการ การจัดประชุมสัมมนา ระหว่างหน่วยงานราชการกับเอกชน การจัดประชุมสัมมนา ระหว่างหน่วยงานราชการกับราชการ ฯลฯ อีกทั้งกรณีศึกษาฉบับนี้ยังแสดงให้เห็น รายได้ และอัตรากำไรที่หน่วยงานจะได้รับในการลงทุนครั้งนี้ จึงได้ทำการศึกษา “กรณีศึกษาการลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์” โดยได้นำระบบบริหารจัดการร้านด้วยระบบคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ เพื่อง่ายและสะดวกในการบริหารจัดการ อีกทั้งยังสามารถทราบถึงรายละเอียดยอดขาย ต่อวัน เดือน ปี จนถึงตลอดทั้งโครงการ

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อให้ทราบถึง จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน อัตรากำไร รายได้ ที่คาดว่าจะได้รับตลอดโครงการ
2. การนำโปรแกรมบริหารจัดการเข้ามามีส่วนร่วมเพื่อช่วยในการให้บริการ และบริหารร้านกาแฟ

### ขอบเขตของการวิจัย

1. ใช้กรณีศึกษาจากร้านกาแฟจำนวน 1 ร้าน ที่ กระทรวงพาณิชย์ รวมเวลาในการเก็บข้อมูล 8 สัปดาห์

2. ศึกษาโปรแกรมเพื่อช่วยให้การบริการและการบริหารร้านกาแฟมีความทันสมัยและมีระบบควบคุมที่เป็นมาตรฐานยิ่งขึ้น

3. สภาพการให้บริการของร้านกาแฟ ได้แก่ กระบวนการและเวลาที่ใช้ในการรับคำสั่งซื้อ การผลิตและการส่งมอบ การกระจายตัวของความล่าช้า และต้นทุน – กำไรและยอดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

4. สํารวจทัศนคติของผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านกาแฟ ทั่วประเทศพาณิชย์ ตัวอย่าง 100 คน

5. ช่วงเวลาทำการวิจัย ตุลาคม 2557 – 31 มีนาคม พ.ศ. 2558

### วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาพฤติกรรมของผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านกาแฟ และกระบวนการในการให้บริการลูกค้าเป็นเวลา 4 สัปดาห์

2. สํารวจทัศนคติของผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านกาแฟ โดยใช้ขนาดตัวอย่าง จำนวน 800 คน ที่เป็นพนักงานของหน่วยงาน โดยการส่งเป็นหนังสือเวียนในระบบสารบัญญัตอิเล็กทรอนิกส์ของหน่วยงาน จัดส่งไปให้กับพนักงานทุกคนในหน่วยงาน จำนวน 800 คน ตอบกลับมาจำนวน 420 คน เข้ามาใช้บริการร้านกาแฟ ทั่วประเทศพาณิชย์

3. วิเคราะห์และสรุปการวิจัย

### ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ทราบความเป็นไปได้ในกาลลงทุน กิจการร้านกาแฟ โดยวิเคราะห์รายได้ ผลตอบแทน ระยะเวลาคืนทุน

2. ทราบถึงระยะเวลาคืนทุน จุดคุ้มทุนของโครงการ ผลตอบแทนในการลงทุน

3. ทราบถึงกำลังการผลิตสินค้าและจำนวนลูกค้าที่บริการได้

4. ความรู้ด้านบริหารจัดการและธุรกิจร้านกาแฟ

## บทที่ 2

### ความรู้พื้นฐานและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### ธุรกิจร้านกาแฟ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยปี (2557) ธุรกิจร้านกาแฟ มีอัตราการเติบโตรวดเร็วอย่างเห็นได้ชัด สาเหตุหลัก ๆ อาจสืบเนื่องมาจากธุรกิจร้านกาแฟรายใหญ่จากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ สภาพดังกล่าวสร้างความคิดถึงและตื่นตัวให้กับวงการธุรกิจกาแฟเป็นอย่างมาก ขณะเดียวกัน กระแสความนิยมการดื่มกาแฟของคนไทยก็เริ่มเปลี่ยนแปลงไป จากเดิมคนไทยนิยมดื่มกาแฟสำเร็จรูปกันเป็นส่วนใหญ่ ปัจจุบันคนไทยได้หันมานิยมเข้าร้านกาแฟสดที่ควบคู่กับการตกแต่งร้านให้หรูหราทันสมัย สะดวกสบาย มีบรรยากาศที่รื่นรมย์สำหรับการดื่มกาแฟมากขึ้น เฉลี่ย 200 แก้ว/คน/ปี ธุรกิจกาแฟ กำลังเป็นที่นิยมกันมากในขณะนี้ มีผู้ที่สนใจลงทุนทำธุรกิจนี้มากมาย ถึงแม้ว่าตลาดยังสามารถที่จะขยายตัวได้อีกมากก็ตาม แต่ผู้ที่ประสบความสำเร็จนี้ ก็ต้องมีฝีมือในการดำเนินงานเหมือนกัน จึงสามารถจะอยู่รอด เรื่องราวของการเจาะลึกการเปิดร้านกาแฟ จะทำให้คุณได้รู้ว่า เรื่องของเมล็ดพันธุ์ หลักการออกแบบร้าน ความรู้เรื่องเครื่องกาแฟ การบริหารจัดการร้าน และรวมไปถึงการสร้างเมนูกาแฟต่าง ๆ

กรมการค้าต่างประเทศ ตัวเลขการส่งออกกาแฟตั้งแต่เดือนมกราคม-ตุลาคม (2557) ประเทศไทยมีผลผลิตกาแฟประมาณ 80,000-100,000 ตัน/ปี สัดส่วนการบริโภคภายในประเทศประมาณ 30,000 ตัน และอีก 70,000 ตันส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยมีตลาดหลัก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา, แคนาดา, สเปน, เยอรมัน, อิตาลี, เกาหลีใต้, ญี่ปุ่น ฯลฯ โดยปัจจุบันกาแฟถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำให้เกิดอุตสาหกรรมหลักและมีการซื้อขาย (Trade) กาแฟในอีกซีกด้วยันด้วยการเริ่มต้นวางแผนธุรกิจกาแฟ

#### ลักษณะธุรกิจร้านกาแฟ

นิตยสาร SME สร้างอาชีพ (2558) ทั่วประเทศไทยมีร้านกาแฟอยู่ประมาณ 80,000 ร้าน ซึ่งจำนวน ไม่น้อย ลักษณะของร้านกาแฟทั้งหมดมี 3 รูปแบบ ดังนี้

1. แบบ คีออส (Kiosk) เป็นร้านรถเข็นธรรมดาหรือเป็นซุ้มขายของไม่มีรั้วรอบขอบชิด ไม่มีที่นั่ง ซึ่งเราจะสามารถพบเห็นได้ทั่วไป ร้านกาแฟขนาดเล็ก ใช้พื้นที่ประมาณ 3 ตร.ม. สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก หากทำเลที่ตั้งได้ง่าย ทำให้เข้าถึงตลาดได้ทุกระดับ

2. แบบ คอร์เนอร์ (Corner/ Kiosk) ร้านกาแฟขนาดกลาง ใช้พื้นที่ประมาณ 6 ตร.ม.ขึ้นไป จะมีที่นั่งอยู่ประมาณ 2-3 ที่นั่ง ลักษณะเป็นมุมกาแฟภายในอาคาร ศูนย์การค้า หรือพลาซ่า ร้านกาแฟประเภทนี้อาจจัดให้มีที่นั่ง จำนวนเล็กน้อย

3. แบบ สแตนอะโลน (Stand-Alone) เป็นอาคารอิสระหรือห้องเช่าที่มีพื้นที่ประมาณ 50 ตร.ม. ขึ้นไป ร้าน Stand-Alone เป็นร้านที่มีรั้วรอบขอบชิด มีที่นั่งพักผ่อนในการจิบกาแฟ อาจตั้งอยู่ตามย่านชุมชน ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน หรือพลาซ่าใหญ่ ๆ

### แนวโน้มการเติบโตของกาแฟ

ธนาคารไทยพาณิชย์ (2556) นำเสนอบทความเกี่ยวกับตลาดผลิตภัณฑ์กาแฟว่ามีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด คาดการณ์มูลค่าผลิตภัณฑ์กาแฟในปี 2556 เท่ากับ 21,000 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 10.0 โดยแยกตามประเภทได้ดังแสดงในตาราง

ตารางที่ 2-1 มูลค่าผลิตภัณฑ์กาแฟแยกรายประเภท

ปี	กาแฟสำเร็จรูป (ล้านบาท)	กาแฟกระป๋อง (ล้านบาท)	ร้านกาแฟพรีเมียม (ล้านบาท)	รวม (ล้านบาท)
2553	5,600	6,000	3,000	10,000
2554	7,800	6,300	3,500	17,600
2555	8,500	6,600	4,000	19,100
2556	9,300	7,000	4,700	21,000

(ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2556)

ธนาคารไทยพาณิชย์ (2556) ผลิตภัณฑ์กาแฟยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ เนื่องจากอัตราการบริโภคกาแฟของคนไทยยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ คือ น้อยกว่า 0.5 กิโลกรัมต่อคนต่อปี หรือคิดเป็นเพียง 130-150 ถ้วยต่อคนต่อปี โดยคาดว่าคนไทยที่บริโภค กาแฟเพียงร้อยละ 30 ของประชากรทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นธุรกิจผลิตภัณฑ์กาแฟยังมีโอกาสเติบโตอีกมาก แต่ คาดหมายว่าการแข่งขันในตลาดผลิตภัณฑ์กาแฟต่าง ๆ จะทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการในธุรกิจต้อง ปรับกลยุทธ์ทั้งรุกและรับให้ทันกับสถานการณ์ทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

## ส่วนแบ่งทางการตลาด

ปาวดี อินคำ (2540) ได้ศึกษาเรื่องส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟ ในปัจจุบันยังไม่ชัดเจนนัก เนื่องจากผู้ประกอบการในตลาดมี อยู่หลายกลุ่ม ทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างชาติ รวมถึงการดำเนินธุรกิจก็มีรูปแบบที่หลากหลาย แตกต่างกันไป ตามคุณภาพและราคาสินค้า อย่างไรก็ตาม ธุรกิจร้านกาแฟอาจพอแบ่งคร่าว ๆ ได้ ดังนี้

### 1. ร้านกาแฟที่เป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศ

ร้านกาแฟเหล่านี้ส่วนใหญ่จับกลุ่มลูกค้าระดับบน ราคาสินค้าโดยเฉลี่ย 65 บาทขึ้นไป ร้านกาแฟสตาร์ บัคส์อาจถือได้ว่าเป็นผู้นำในตลาดนี้ ด้วยความมีชื่อเสียงและเป็นแบรนด์ดังจากประเทศอเมริกา สตาร์บัคส์เข้ามา ในไทยเมื่อปี พ.ศ. 2541 จุดขายของการเป็นร้านกาแฟที่คัดสรรคุณภาพวัตถุดิบจากต่างประเทศ ภายในร้านมีสื่อ ประชาสัมพันธ์ประเภทแผ่นพับจำนวนมาก เพื่อให้ความรู้เรื่องต่าง ๆ เกี่ยวกับกาแฟแก่ลูกค้า สตาร์บัคส์จึงเป็น ร้านที่ครองใจผู้บริโภคในตลาดกาแฟระดับบนมาอย่างต่อเนื่อง ส่วนร้านอื่น ๆ ที่อยู่ในตลาดนี้ ได้แก่ ซุซูกิ โอบอง แปง กลอเรีย จีนส์ คอฟฟี่ส์ เป็นต้น

### 2. ร้านกาแฟของนักลงทุนต่างประเทศที่เข้ามาสร้างแบรนด์ในไทย

มีหลายรายเช่นกัน เช่น คอฟฟี่ เวิลด์ คอฟฟี่ บีนส์ สำหรับคอฟฟี่ เวิลด์เป็นร้านที่ค่อนข้างมีชื่อเสียงในกลุ่ม นี้ คอฟฟี่ เวิลด์เปิดตัวในปี พ.ศ. 2540 โดยนักลงทุนชาวอังกฤษ และเปิดสาขาแรกที่มหาวิทยาลัย ABAC มุ่งจับกลุ่มนักศึกษาที่มีรายได้สูง หลังจากนั้น คอฟฟี่ เวิลด์ก็ขยายสาขา ไปแถวถนนสีลม เน้นจับกลุ่มนักธุรกิจ คนทำงาน มากขึ้น ปัจจุบัน คอฟฟี่ เวิลด์กำลังขยายสาขา ไปในศูนย์การค้า เช่น เซ็นทรัล บีคี่ โลตัส รูปแบบการตกแต่งร้าน มีความทันสมัย กาแฟที่ใช้ในร้านมี ทั้งที่เป็นกาแฟไทยและกาแฟนำเข้าจากต่างประเทศ ราคากาแฟขายอยู่ที่ 45-65 บาทต่อแก้ว ในปัจจุบัน คอฟฟี่ เวิลด์มีจำนวนสาขาประมาณ 30 สาขา

### 3. ร้านกาแฟของคนไทยทั้งที่ลงทุนเองและเปิดสาขาในรูปแบบแฟรนไชส์

ร้านกาแฟในกลุ่มนี้มีหลายขนาด ตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ ร้านที่โดดเด่นและประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในระบบแฟรนไชส์ ได้แก่ ร้านแบล็คแคนยอน ซึ่งก่อตั้งขึ้นปลายปี 2536 ร้าน แบล็คแคนยอน ได้ฉีกแนวการทำร้านกาแฟให้ต่างไปจากเดิม ด้วยการเปิดร้านขายกาแฟควบคู่กับการขายอาหาร ร้านแบล็คแคนยอนมุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางไปจนถึงระดับบน ที่เป็นกลุ่มคนทำงานและกลุ่มครอบครัว ราคาค่าใช้จ่าย กาแฟอยู่ที่ 45-65 บาท แบล็คแคนยอนจุดขายที่ความสดใหม่ของกาแฟ ด้วยการชงกาแฟ 1 ชอง ต่อ 1 แก้ว เมล็ดกาแฟที่ใช้ 70 % เป็นพันธุ์อาราบิก้าของโครงการหลวง และอีก 30% เป็นเมล็ดกาแฟนำเข้าจากต่างประเทศ ปัจจุบันร้านแบล็คแคนยอนมีจำนวนสาขาประมาณ 200 แห่ง (มิ.ย. 2553) นอกจากนี้ ร้านแบล็คแคนยอนยัง

ได้ ขยายการลงทุนเข้าไปในประเทศสิงคโปร์ และมีแนวโน้มที่จะขยายการลงทุนต่อไปในประเทศ มาเลเซีย และ ฟิลิปปินส์ด้วย ร้านกาแฟอื่น ๆ ในกลุ่มนี้ ได้แก่ 94 Coffee, The Coffee Maker, Barista ร้านเหล่านี้จำหน่ายกาแฟ ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกับกาแฟจากร้านใหญ่ ๆ แต่ราคาถูกกว่า สิ่งนี้ ถือเป็นโอกาสให้ผู้บริโภคมองทางเลือก สำหรับการดื่มกาแฟเพิ่มขึ้น

#### 4. ร้านกาแฟของคนไทยที่เปิดร่วมกับปั๊มน้ำมัน

ร้านกาแฟเหล่านี้เน้นจับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเดินทาง ราคากาแฟจะไม่สูงนัก เฉลี่ย ประมาณ 30-45 บาท ต่อแก้ว กลุ่มนี้เน้นการเป็นร้านสะดวกซื้อที่ขยายตัวไปพร้อมกับปั๊มน้ำมัน แบบ หนึ่งร้านหนึ่งปั๊ม เช่น บ้านไร่กาแฟร่วมกับ ปั๊ม JET กาแฟบ้านเราร่วมกับปั๊มติ.ท. ลาเวนเดอร์ร่วมกับปั๊มบาง จาก การลงทุนโดยอาศัยแบรนด์ใหญ่ของปั๊มน้ำมัน ทำให้แบรนด์เล็ก ๆ ของร้านกาแฟดังกล่าว ขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว สำหรับนักลงทุนกลุ่มนี้ บ้านไร่กาแฟถือว่าเป็น ร้านกาแฟที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก ด้วยสาขาในปัจจุบันประมาณ 80 แห่ง (มิ.ย. 2545) หลังจากเปิด ดำเนิน ธุรกิจมาตั้งแต่ปี 2540 จุดเด่นของบ้านไร่กาแฟอยู่ที่การออกแบบร้านให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ มี บรรยากาศ ดึงดูดนักดื่มกาแฟได้เป็นอย่างดี นอกจากการแบ่งเป็นกลุ่มดังกล่าวแล้ว ในตลาดยังมี ธุรกิจร้านกาแฟรายย่อยอีกเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่ ร้านเหล่านี้จะลงทุนในรูปแบบมุมกาแฟ (Comer/ Kiosk) หรือรถเข็น (Cart) ที่ใช้เงินลงทุนไม่มากนัก ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ส่งออกและ นำเข้าผลิตภัณฑ์กาแฟ จะเป็นผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบต่าง ๆ ให้กับ ผู้ประกอบการรายย่อย ดังนั้น ผู้ประกอบการรายใหญ่ ๆ เหล่านี้ จึงมีบริการให้คำปรึกษา สอนการทำกาแฟให้กับ ร้าน กาแฟรายย่อย ๆ เพื่อเป็นช่องทางจัดจำหน่ายอุปกรณ์กาแฟและเมล็ดกาแฟ ร้านกาแฟรายใหญ่ เหล่านี้ได้แก่ บอนกาแฟ โอโรมา กาแฟบ้านเรา กาแฟแม่สลอง เป็นต้น

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีอยู่หลายทางเลือกด้วยกัน ทั้งในรูปของการซื้อสิทธิแฟรนไชส์จากบริษัทแม่ที่ ขายแฟรนไชส์ หรือการเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทแบรนด์ใหญ่ ๆ การเข้าร่วมลงทุนใน 2 ลักษณะนี้ ผู้ประกอบการ จะต้องศึกษาเงื่อนไขสัญญา แผนการตลาด รวมทั้งประวัติความเป็นมาของบริษัทอย่างรอบคอบ ทางที่ดี ผู้ลงทุน ควรศึกษาจากหลาย ๆ แห่ง และนำมาเปรียบเทียบกันก่อนตัดสินใจเลือกลงทุนกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งส่วนอีกทางเลือกหนึ่งคือ การลงทุนสร้างแบรนด์ใหม่ขึ้นมาเอง ในปัจจุบันนี้ ทางเลือกดังกล่าว อาจไม่ใช่ เรื่องง่ายนัก เพราะการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง การแข่งขันพื้นที่ทำธุรกิจมีสูง โดยเฉพาะตามศูนย์การค้า ถ้าผู้ประกอบการไม่มีสายสัมพันธ์ที่ดีมาก่อนและแบรนด์ไม่แข็งแรง การเปิดตัวธุรกิจจะทำได้ยาก แต่เชื่อว่า ผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ที่ต้องการสร้างแบรนด์ของตัวเองจะไม่มีโอกาสเลย เพียงแต่ในระยะเริ่มแรกนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเน้นสร้างแบรนด์ของตัวเองให้แข็งแกร่งในตลาดกลุ่มเป้าหมาย



ก่อน เพราะในตลาด ผู้บริโภคกาแฟยังสามารถแบ่งเป็นกลุ่มย่อย ๆ ได้อีกมาก เช่น กลุ่มวัยรุ่น นักเที่ยวยามค่ำคืน คนทำงานดึก เป็นต้น

## กาแฟไทย

สุวิชา ปารวิสุข (2557) ได้ศึกษาเกี่ยวกับกาแฟ กาแฟถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่รัฐบาลให้การสนับสนุน ประเทศไทยผลิตกาแฟได้มากในแถบเอเชีย ซึ่งมีผลผลิตเป็นรองจากเวียดนาม และอินโดนีเซีย ซึ่งเมื่อเทียบกับผลผลิตของโลกทั้งหมด เราสามารถผลิต 8 หมื่นตัน/ปี คิดเป็น 1.2-1.3% ของทั้งหมดเท่านั้น แต่ผลผลิต 90-95% เป็นสายพันธุ์โรบัสต้า กาแฟที่ผลิตได้เราบริโภคภายในประเทศ 30,000-50,000 ตัน ที่เหลือประมาณ 50,000-55,000 ตัน จะส่งออกขายไปยังประเทศ อเมริกา เกาหลี เนเธอร์แลนด์ เป็นต้น ซึ่งการส่งออก มีทั้งประเภทที่แปรรูปแล้ว และส่งเป็นเมล็ดกาแฟ ที่มีโรงงานกาแฟหือดอง ๆ อยู่ตามจังหวัดภาคใต้ ที่เปิดบริษัทรับซื้อเมล็ดกาแฟ แล้วนำมาคั่วบด หรือทำเป็นกาแฟสำเร็จรูปส่งจำหน่าย การปลูกกาแฟในประเทศไทย มีมานานกว่า 20 ปีแล้ว

## ความรู้เรื่องเมล็ดพันธุ์

กร จันทระคิตศักดิ์ (2557) ได้ศึกษาเรื่องเมล็ดพันธุ์กาแฟ จุดกำเนิดของกาแฟเล่ากันว่ามาจากประเทศเอธิโอเปีย แต่บางตำราก็กล่าวกันว่ามีกำเนิดมาจากประเทศเยเมน ซึ่งกาแฟในโลกนี้มีหลายสายพันธุ์ และปลูกได้ดีในบริเวณแถบเส้นศูนย์สูตรของโลก ซึ่งคุณภาพของกาแฟ ที่มีชื่อเสียงก็มาจากแหล่งปลูกที่ต่าง ๆ ของโลกนั่นเอง จนกระทั่งสามารถแบ่งเป็นประเภทของกาแฟตามแหล่งปลูกได้ เช่น กาแฟบราซิล ซึ่งเป็นแหล่งที่ปลูกกาแฟได้มากที่สุดในโลก หรือแหล่งปลูกในเขตอเมริกากลาง เช่น โคลัมเบีย เป็นต้น หรือแหล่งปลูกในเขตตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ ประเทศเยเมน เอธิโอเปีย และเคนย่า หรือในแหล่ง ปลูกของประเทศที่เป็นเกาะ เช่น จาไมก้า เป็นต้น ส่วนแหล่งปลูกในเขตเอเชีย ก็ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย อินเดีย ฟิลิปปินส์ และไทย

## สายพันธุ์กาแฟ

นธิ วรรณวิรุฒ (2555) ได้ศึกษาสายพันธุ์กาแฟ สายพันธุ์กาแฟในโลกนี้มีอยู่ 4 สายพันธุ์ คือ อาราบิก้า โรบัสต้า เอ็กซีล่า และเบอร์ริกา แต่สายพันธุ์ที่ปลูกได้มากในประเทศไทย มี 2 สายพันธุ์ คือ โรบัสต้า และอาราบิก้า

## 1. กาแฟพันธุ์อาราบิก้า

ชื่อสามัญ Coffee, Kofi, Koffie, Arabian coffee, Brazillian coffee ชื่อวิทยาศาสตร์ *Coffea arabica* L. จัดอยู่ในวงศ์ RUBIACEAE ต้นกาแฟอาราบิก้า เป็นพืชพื้นเมืองของทวีปแอฟริกา บริเวณประเทศเอธิโอเปีย แต่ชาวอาหรับเป็นชาติแรกที่นำกาแฟมาขงคัม จึงทำให้ชื่อภาษาละตินของกาแฟใช้คำว่า “อาราบิก้า” (Arabica) ที่หมายถึงชาวอาหรับ โดยต้นกาแฟจัดเป็นไม้พุ่มขนาดเล็ก ที่มีความสูงของต้นประมาณ 2-4 เมตร ในปัจจุบันเพาะปลูกกันมากในเขตร้อนชื้นและกึ่งเขตร้อน ใบกาแฟอาราบิก้า ใบเป็นใบเดี่ยว ออกเรียงตรงข้าม ลักษณะของใบเป็นรูปขอบขนานหรือรูปไข่ปลายใบแหลม โคนใบแหลมเล็กน้อย ส่วนขอบใบเรียบ ใบมีขนาดกว้างประมาณ 8-12 เซนติเมตร และยาวประมาณ 15-20 เซนติเมตร แผ่นใบเรียบเป็นมัน บางครั้งเป็นคลื่น มีหูใบอยู่ระหว่างก้านใบ ดอกกาแฟอาราบิก้า ออกดอกเป็นช่อตามซอกใบ กลีบดอกเป็นสีขาว ติดกันเป็นหลอด ดอกมีกลิ่นหอม ผลกาแฟอาราบิก้า ผลเป็นผลสด ลักษณะของผลเป็นรูปไข่แกมรูปทรงกลม โดยผลอ่อนจะเป็นสีเขียว แต่เมื่อสุกแล้วจะเปลี่ยนเป็นสีแดงในประเทศไทยมีการปลูกกาแฟชนิดนี้กันมากทางภาคเหนือบนดอยสูง เป็นสายพันธุ์ที่นิยมปลูกและบริโภคกันมากที่สุดในโลก มีปริมาณการผลิตถึง 80% ในตลาดกาแฟโลก แต่จะมี 1 ใน 8 เท่านั้นที่เป็นกาแฟที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับ กาแฟชนิดนี้ให้ผลผลิตที่มีคุณภาพและปริมาณกาแฟชั้นดี มีกลิ่นและรสชาติดีที่สุด เมล็ดพันธุ์อาราบิก้า จะมีรูปทรงค่อนข้างรียาวผอม รอยผ่าไส้กลางมีลักษณะคล้ายตัว s เมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้วกาแฟพันธุ์นี้จะมีกลิ่นหอมอบอวล ชับช้อน คล้ายกลิ่นช็อกโกแลต และดอกไม้ รสชาตินุ่มละมุนจะมีความหอมชวนดื่ม มีปริมาณคาเฟอีนประมาณ 1.1-1.7 เปอร์เซ็นต์ หรือประมาณครึ่งหนึ่งของพันธุ์โรบัสต้าในปริมาณเท่ากัน คินแดนอเมริกาใต้ ถือว่าเป็นเจ้าแห่งการปลูกกาแฟพันธุ์อาราบิก้าในศตวรรษนี้ โดยเฉพาะประเทศบราซิล เรียกได้ว่าเป็นอันดับหนึ่งในการส่งออก ถัดมาประเทศโคลัมเบีย กาแฟอาราบิก้าชอบความเย็น เจริญเติบโตและให้ผลดีในพื้นที่ที่มีระดับความสูงตั้งแต่ 800-2,000 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล สำหรับประเทศไทย บนเขาสูงในจังหวัดทางภาคเหนือ เช่น เชียงใหม่ เชียงราย ตาก ลำปาง จึงเป็นแหล่งที่ดีในการปลูกอาราบิก้า ปลูกมากทางภาคเหนือ เพราะชอบอากาศเย็น ปลูกที่เชียงใหม่มากที่สุดและมีที่แม่ฮ่องสอน ตาก เชียงราย ผลผลิตผลิตได้ 800-850 ตัน/ปี คิดเป็น 4-5% ของที่ผลิตได้ในประเทศเท่านั้น เพราะพื้นที่ที่มีอากาศเย็นของบ้านเรามีน้อย

**จุดเด่นของกาแฟอาราบิก้า** คือ มีกลิ่นหอมและสารกาแฟสูง ทำให้เมื่อคั่วแล้วรู้สึกได้ถึง ความกระปรี้กระเปร่า มีชีวิตชีวา โดยกาแฟชนิดนี้จะมีปริมาณของคาเฟอีนต่ำ เป็นกาแฟที่มีคุณภาพสูง มีความหอมไม่เปรี้ยวใคร เพียงแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก เนื่องจากขาดการส่งเสริม และการประชาสัมพันธ์ที่ดี

## 2. กาแฟสายพันธุ์โรบัสต้า

กาแฟโรบัสต้า ชื่อสามัญ Robusta coffee ชื่อวิทยาศาสตร์ *Coffea canephora* Pierre ex A.Froehner (ชื่อพ้องวิทยาศาสตร์ *Coffea robusta* Pierre ex Froehner L., *Coffea robusta* L.Linden) จัดอยู่ในวงศ์ RUBIACEAE เป็นกาแฟที่ต้องการความชุ่มชื้นสูง ปลูกง่าย ให้ปริมาณผลผลิตมาก นิยมปลูกกันมากในทวีปอาฟริกาและเอเชีย สามารถปลูกในพื้นที่ที่มีระดับความสูงตั้งแต่ 500-600 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล สำหรับประเทศไทยนิยมปลูกกันทางภาคใต้ เช่น ที่จังหวัดระนอง ชุมพร กระบี่ นครศรีธรรมราช สุราษฎร์ธานี ผลิตได้ประมาณ 95% ของผลผลิตทั้งหมดของประเทศ เมล็ดพันธุ์ของโรบัสต้าจะอวบอ้วน ด้านหลังมีลักษณะนูนเป็นหลังเต่า รอยผ่าใ้กลกลางเมล็ดจะเป็นเส้นค่อนข้างตรง กาแฟสายพันธุ์นี้ กลิ่นไม่หอมหวานอบอวล ไม่ซับซ้อน รสชาติฝาดและจะมีกลิ่นหอมน้อยกว่า อาราบิก้า มีปริมาณคาเฟอีนสูงกว่า 1-2 เท่าตัว หรือประมาณ 2-4.5 เปอร์เซ็นต์ ถึงแม้ว่าจะให้รสชาติที่ด้อยกว่า มีรสชาติฝาดมากกว่า แต่บดดีของกาแฟพันธุ์นี้จะมีมากกว่า สามารถรับรู้ได้เวลาดื่มส่วนใหญ่จะนำมาผลิตเป็นกาแฟสำเร็จรูป หรือนำมาผสมกับกาแฟพันธุ์อาราบิก้า เพื่อให้ได้รับรสชาติที่แตกต่างออกไปต้นกาแฟโรบัสต้า ลำต้นเจริญเติบโตมาจากรากแก้ว มีลักษณะเป็นข้อและปล้อง โคนใบจะอยู่ตามข้อของลำต้น เมื่อต้นโตขึ้นใบจะร่วงหล่นไป โคนใบมีตา 2 ชนิด คือ ตาบนและตาล่าง ตาบนจะแตกกิ่งออกมาเป็นกิ่งแขนงที่ 1 ลักษณะเป็นกิ่งนอนขนานกับพื้นดินมีข้อและปล้อง แต่ละข้อจะมีกลุ่มตาดอกที่จะติดเป็นผลกาแฟต่อไป ส่วนตาล่างจะแตกออกเป็นกิ่งตั้ง กิ่งจะตั้งตรงขึ้นไปเหมือนลำต้น และไม่ติดผล แต่สามารถสร้างกิ่งแขนงที่ให้ดอกผลได้ ซึ่งเรียกเป็นกิ่งแขนงที่ 1 เช่นกัน และกิ่งแขนงที่ 1 ยังสามารถแตกกิ่งแขนงต่อไปได้อีกเป็นกิ่งแขนงที่ 2 และกิ่งแขนงที่ 2 ก็ยังสามารถแตกเป็นกิ่งแขนงที่ 3 ได้อีก โดยกิ่งแขนงเหล่านี้จะเกิดในลักษณะเป็นคู่สลับเยื้องกันบนลำต้นหรือกิ่งตั้ง เมื่อมีการตัดลำต้นกาแฟ ตาล่างบนลำต้นจะแตกกิ่งตั้งขึ้นมา กิ่งก็จะแตกเป็นกิ่งแขนงที่ 1, 2 และ 3 จากนั้นก็จะมีการสร้างดอกและผลกาแฟต่อไป โดยต้นกาแฟนั้นจะสามารถขยายพันธุ์ด้วยวิธีการเพาะเมล็ด ใบกาแฟ ใบเป็นใบเดี่ยว เกิดที่ข้อเป็นคู่ตรงข้ามกัน โคนใบและหลายใบเรียวยาวแหลม ส่วนขอบใบหยักเป็นคลื่น ตรงกลางใบกว้าง ผิวใบเรียบนุ่มเป็นมัน มีปากใบอยู่ด้านท้องใบ แต่ละใบจะมีปากใบประมาณ 3 ด้านถึง 6 ด้าน รู โดยปากใบโรบัสต้าจะมีขนาดเล็กกว่าปากใบของกาแฟอาราบิก้า แต่จะมีจำนวนมากกว่า อายุใบประมาณ 250 วัน ส่วนก้านใบนั้นมีขนาดสั้น ดอกกาแฟ ปกติแล้วดอกกาแฟจะออกเป็นดอกเดี่ยวสมบูรณ์เพศ มีกลีบดอกประมาณ 4-9 กลีบ ส่วนกลีบเลี้ยงมี 4-5 ใบ มีเกสร 5 อัน และมีรังไข่ 2 ห้อง ในแต่ละห้องของรังไข่จะมีไข่ 1 ใบ ผลกาแฟจึงมีเมล็ด 2 เมล็ด ดอกจะออกเป็นกลุ่ม ๆ บริเวณ โคนใบบนข้อของกิ่งแขนงที่ 1, 2 หรือ 3 กลุ่มดอกแต่ละข้อจะมีดอกประมาณ 2-20 ดอก ดอกจะออกจากกิ่งแขนงจากข้อที่อยู่ใกล้กับลำต้นออกไปหาปลายกิ่งแขนง โดยปกติแล้วต้นกาแฟจะออกดอกตามข้อของกิ่ง ข้อที่ออกดอกออกผล

แล้วในปีต่อไปก็จะไม่ออกดอกและให้ผลอีกผลกาแฟ ผลมีลักษณะเป็นรูปทรงรี ก้านผลสั้น ผลดิบเป็นสีเขียว เมื่อสุกแล้วจะเปลี่ยนเป็นสีเหลือง สีส้ม และสีแดง ผลกาแฟจะประกอบด้วยเปลือก เนื้อที่มีสีเหลือง (เมื่อสุกมีรสหวาน) และกะลาที่ห่อหุ้มเมล็ด ช่วงระหว่างกะลากับเมล็ดจะมีเยื่อบาง ๆ ที่หุ้มเมล็ดอยู่ ซึ่งเราเรียกว่า “เยื่อหุ้มเมล็ด” ในแต่ละผลจะมี 2 เมล็ดประกบกันอยู่ ก้านที่ประกบกันจะอยู่ด้านในมีลักษณะแบน มีร่องตรงกลางเมล็ด 1 ร่อง ส่วนด้านนอกโค้ง ลักษณะของเมล็ดจะเป็นเมล็ดเดี่ยวหรือเมล็ดโทน ในบางครั้งหากการผสมเกสรไม่สมบูรณ์ จะทำให้ผลติดเมล็ดเพียงเมล็ดเดียว (คิดเป็นประมาณ 5-10%) ซึ่งจะมีลักษณะเป็นรูปกลมรีทั้งเมล็ด มีร่องตรงกลาง 1 ร่อง เมล็ดจำพวกนี้จะเรียกว่า “พีเบอร์รี่”

**จุดเด่นของกาแฟโรบัสต้า** โดยส่วนใหญ่แล้วเราจะนำกาแฟโรบัสต้ามาผลิตเป็นกาแฟสำเร็จรูป หรือนำมาผสมกับกาแฟอาราบิก้าบางส่วน เพื่อผลิตเป็นกาแฟคั่วบดให้มีรสชาติที่แตกต่างออกไป สำหรับกาแฟโรบัสต้ามีจุดเด่นในเรื่องของบอดี้ เมื่อคั่วแล้วจะรู้สึกได้ถึงความนุ่ม ชุ่มคอ กาแฟชนิดนี้จะมีปริมาณของคาเฟอีนสูงกว่ากาแฟอาราบิก้าเป็น 2 เท่า กาแฟโรบัสต้าในประเทศไทยจะมีการเพาะกันมากทางภาคใต้บนพื้นที่ราบ เช่นที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดชุมพร

### กลุ่มคนส่วนใหญ่นิยมกาแฟ

กาแฟพันธุ์อาราบิก้าเพราะรสชาตินุ่มละมุนจะมีความหอมชวนดื่มกว่ากาแฟพันธุ์โรบัสต้า

### วิธีการเลือกซื้อเมล็ดกาแฟ

ก่อนซื้อควรจะต้องดู วันเดือนปีผลิตและวันหมดอายุ ปกติกาแฟเมื่อเก็บในถุงฟอยล์ที่วางขายจะมีอายุในช่วง สูงสุด 6-12 เดือน ขึ้นกับชนิดของถุงที่บรรจุ เพราะคุณภาพจะลดลงตามการเวลา โดย กาแฟจะหอมที่สุดเมื่อคั่วได้ 5 วัน และจะค่อยลดระดับลงเรื่อย ๆ เวลาเลือกซื้อ อย่าลืมดูถุงที่ใหม่ ได้กาแฟหอมกรุ่นกว่า ควรเลือกถุงขนาดเล็ก ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 200-250 กรัม และควรใช้ให้หมดใน 1 สัปดาห์เมื่อเปิดถุงแล้วถุงกาแฟที่ระบุว่า Single Origin พร้อมชื่อเมืองต่าง ๆ แสดงว่าเป็นอาราบิก้าของที่นั้น มีเทคนิคการคั่วที่ดี และเป็นรสชาติพิเศษของที่นั้น เช่น Omkoi Estate หากข้างซองระบุว่า Espresso คือเมล็ดกาแฟที่ผ่านการคั่วใน ระดับเข้ม หรือ Dark Roast ส่วนของที่ระบุว่า Medium Roast คือ เมล็ดกาแฟที่คั่วระดับกลาง ดื่มได้เรื่อย ๆ เหมาะสำหรับเสิร์ฟในสถานการณ์ที่ไม่รู้ว่าผู้ดื่มชอบรสแบบไหนควรซื้อกาแฟในซองระบายอากาศ Freshness wolves เพราะว่าเมล็ดกาแฟจะคายอากาศและความชื้นตลอดเวลา หากการระบายอากาศไม่ได้จะเสียคุณภาพเร็วยิ่งขึ้น และมีผลให้กาแฟมีกลิ่นไม่พึงประสงค์เก็บเมล็ดกาแฟให้พ้นแสงแดดการเก็บควรที่จะเก็บในขวดสุญญากาศ อย่าเก็บเม็ดในตู้เย็นเพราะว่าเมื่อออกจากตู้เย็นอากาศร้อนเมล็ดกาแฟจะขึ้น ทำให้ติดกับเครื่องบดและมีกลิ่นจากตู้เย็นมาติดด้วย

## การคั่วกาแฟ

ชัยติศ มงคลชัย (2556) ได้ศึกษา การคั่วกาแฟ เป็นวิธีและขั้นตอนที่สำคัญที่สุดในการ คึงคุณสมบัติต่างของกาแฟ ออกมา ไม่ว่าจะเป็นความหอม ความกลมกล่อมของรสชาติเข้ม กลม กล่อม ต่าง ๆ ออกมา ปกติการคั่วกาแฟจะใช้ความร้อนที่ 180-240 องศาเซลเซียส ใช้ระยะเวลา ประมาณ 10 -20 นาที อุณหภูมิและระยะเวลาที่ใช้จะมีผลต่อความหอมและรสชาติกาแฟ เป็นอย่าง ยิ่ง ระดับความเข้มอ่อนของการคั่ว สามารถแบ่งออกเป็นระดับได้มากกว่า 12 ระดับ และกลิ่นหอม แบ่งเป็น 3 กลุ่ม

**กาแฟคั่วระดับอ่อน (Light roast)** สีน้ำตาลอ่อน บางกลุ่มประเทศจะเรียกว่า ชิน่าม่อน เพราะมีสีเหลืองน้ำตาลแบบเปลือกต้นอบเชย การคั่วกาแฟแบบนี้ จะได้รับรสชาติความเป็นกาแฟที่ดี อาจมีรสชาติความเปรี้ยวของกรดผลไม้ ที่มีอยู่ในกาแฟด้วย

**กาแฟคั่วระดับปานกลาง (Medium roast)** จะมีระดับสีความเข้มเพิ่มมากขึ้น ปกติคน อเมริกันจะชอบทานกาแฟระดับนี้ โดยชงแบบหม้อต้ม และคิมกันเป็นแบบแก้วใหญ่ ที่เรียกว่า บักส์ ซึ่งในความคิดผมกาแฟระดับนี้ จะชงกาแฟร้อน ได้อร่อยหอมกรุ่นมาก

**การคั่วระดับเข้ม (Dark roast)** เมล็ดกาแฟที่คั่วระดับนี้จะมีสีเข้มมาก เมล็ดจะมันวาว เหมือนมีน้ำมันมาเคลือบจนบางคนเข้าใจว่าต้องใส่น้ำมันหรือเนย การคั่วแบบนี้จะให้รสเข้มข้น ซึ่งป็นรสชาติที่ชาวอิตาเลียนคิมกัน และนำกาแฟชนิดนี้ ไปใช้ชงด้วยเครื่องชงแบบมีแรงดันได้ กาแฟเข้มชั้นที่เรียกว่า เอสเปรสโซ่

### การเก็บกาแฟคั่วที่ถูกต้อง

เนื่องจากหากเก็บกาแฟไว้ถูกอากาศ สารประกอบประเภทน้ำมันที่มีภายในเมล็ดจะทำ ปฏิกิริยากับ อากาศทำให้เกิดกลิ่นเหม็นหืนและไอน้ำในอากาศจะส่งผลให้คุณภาพด้านกลิ่นลดลง อย่างรวดเร็วดังนั้นเราควรที่จะเก็บกาแฟลงในถุงที่มีวาล์วไล่อากาศหรือวาล์ว ที่เป็นสุญญากาศและ ไม่ควรถูกแสง ดังนั้นหากท่านเห็นร้านกาแฟที่คั่วกาแฟจากโหลแก้วที่โชว์ออกมาชงขอให้อ่าน ว่า นั่น ไม่ใช่วิธีการเก็บกาแฟที่ถูกต้อง

### เครื่องชงเครื่องบด

กรรณะ ไกรสรสิกุล (2556) ได้ศึกษาเครื่องชงเครื่องบด การชงกาแฟคั่วบดมีหลักการ พื้นฐานง่ายที่ใช้ได้กับทุกอุปกรณ์ ที่สามารถนำน้ำร้อนผ่านเพื่อสกัดเอาน้ำกาแฟที่เต็มไปด้วย รสชาติความหอม และความสดจากกาแฟแท้ ไม่มีอุปกรณ์ชิ้นใดที่ถูกระบุว่าเป็นอุปกรณ์ชิ้นที่ดีที่สุด ในการชงกาแฟ ควรขึ้นอยู่กับความสะดวกความชอบของแต่ละท่านที่มีต่ออุปกรณ์การชงกาแฟชิ้น นั้น ๆ อย่างไรก็ตามเราก็ต้อง รู้จักเครื่องชงของแต่ละประเภทสำหรับการเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม

คือ เครื่องชงกาแฟแบบกรอง ประดิษฐ์ขึ้น โดย M. DeBelloy ตัวเครื่องแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนบน และส่วนล่าง วิธีการชง เติมน้ำร้อนใส่กรวยด้านบนที่มีกาแฟคั่วปานกลาง บรรจุอยู่ในกระดาษกรอง น้ำจะไหลผ่าน และค่อย ๆ หยดเป็นน้ำกาแฟที่โรตองด้านล่างกาแฟที่ได้จะถูกใจผู้ที่ชื่นชอบกาแฟ บางใส รสชาติกลมกล่อม รสเข้มปานกลาง ปราศจากความมัน แต่จะมีผงกาแฟ เป็นส่วนประกอบ ตาม ธรรมชาติ ที่เป็นสไตล์ของเครื่องชงกาแฟแบบกรอง

ในตลาดของเครื่องชงกาแฟแบบกรอง จะมีการผลิตออกมาวางจำหน่ายเป็น จำนวนมาก หลากหลายรูปแบบ ให้ได้เลือกตามความต้องการมาให้เลือกได้ตั้งแต่ตามขนาดของกระดาษกรอง วัสดุที่ใช้ทำตัวกรอง หรือแม้แต่รูปร่างของกรวยที่วางกระดาษกรอง ซึ่งแบ่งออก เป็นกลุ่มดังนี้

1. เครื่องชงกาแฟแบบกรอง กรวยกาแฟทรงโคน
2. เครื่องชงกาแฟแบบกรอง กรวยกาแฟทรงกลม
3. เครื่องชงกาแฟแบบกรอง กรวยกาแฟทรงท้อแบน

#### เครื่องชงกาแฟระบบสุญญากาศ (Vacuum)

เทคนิคการชงกาแฟที่น่าตื่นตาตื่นใจ ถูกประดิษฐ์ประมาณปี 1840 โดยวิศวกรชาวสก็อต Robert Napier ประกอบด้วยกระเปาะแก้ว 2 ใบ พร้อมท่อส่งน้ำ ตัวกรองตรงกลาง และตะเกียงจุดไฟเล็ก ๆ บางครั้งเราเรียกอุปกรณ์ชิ้นนี้ว่า “ไซฟอน” หรือ “กาลักน้ำ” กาแฟที่ได้จากการชงด้วยระบบสุญญากาศนี้ รสชาติของกาแฟที่ได้ ไม่มีความแตกต่างด้วย วิธีการชงกาแฟแบบกรอง กาแฟที่ได้จะบางใส รสชาติ เข้มปานกลาง ปราศจากความมัน และผงกาแฟที่เป็นส่วนประกอบ ตามธรรมชาติที่ควรมี ส่วนความแตกต่างที่ชัดเจนคือ ความซับซ้อนของ กระบวนการชงกาแฟที่เกิดจากการถ่ายเทน้ำ ไปมาระหว่างกระเปาะ 2 ใบ ซึ่งสามารถสร้าง ความพิศวงให้แก่ผู้พบเห็น ได้ไม่น้อย

#### การชงกาแฟระบบแรงดันไอน้ำ (Espresso Machine)

โดยหลักพื้นฐานการชงกาแฟ ของเครื่องชงกาแฟทั่วไปคือ การนำกาแฟคั่วบดแช่ในน้ำร้อน เพื่อให้กาแฟ ละลายส่วนความแตกต่าง ของเครื่องชงกาแฟเอสเปรสโซ่กับ เครื่องชงกาแฟทั่วไปคือ แรงดันไอน้ำ จะขับดันน้ำร้อน ผ่านกาแฟที่บดละเอียด ที่ถูกกักอัดอยู่ในบล็อกรองออกมาเป็นน้ำกาแฟ

#### วิวัฒนาการของเครื่องชงกาแฟระบบแรงดันไอน้ำ

เครื่องชงกาแฟเอสเปรสโซ่ที่เก่าแก่ที่สุดที่ใช้ตามร้านอาหารและเครื่องชงกาแฟเอสเปรสโซ่เล็ก ๆ ที่ใช้กันตามบ้านสมัยก่อน ใช้หลักการง่าย ๆ คือ น้ำถูกต้มให้เดือดในแทงค์ปิดสนิท เพราะฉะนั้น แทงค์น้ำจะประกอบไปด้วยน้ำร้อนและไอน้ำที่รวมตัวอัดแน่นกันอยู่ ดังนั้นเมื่อเราเปิด วาล์วที่อยู่ใต้ท่อน้ำ, ไอน้ำที่ถูกกักไว้ในแทงค์จะดันน้ำร้อนออกมาตามช่องวาล์วที่เราเปิด ไว้และพุ่ง

ผ่านกาแฟบจนกลายเป็นกาแฟเอสเปรสโซ่ต้นแบบเครื่องชงกาแฟแรงดันไอน้ำหรือเครื่องชงกาแฟ เอสเปรสโซ่เริ่มประดิษฐ์ขึ้นประมาณปี ค.ศ. 1822 โดย Louis Bernard Rabaut นับตั้งแต่นั้นมาได้มีการนำต้นแบบ เครื่องชงกาแฟแรงดันไอน้ำ นี้มาพัฒนาและปรับปรุงอีก หลากหลายรูปแบบ จนกระทั่งปัจจุบัน

### การเตรียมกาแฟด้วยเครื่องชงกาแฟแบบกรอง

1. เติมน้ำในกระเปาะแก้วใบล่าง
2. ค่อย ๆ ใส่กระเปาะแก้วใบบนพร้อมท่อส่งน้ำไว้บนกระเปาะแก้วใบล่างยึดกระเปาะแก้ว 2 ใบ ให้แน่นติดกันโดยค่อย ๆ กดและบิดกระเปาะแก้ว 2 ใบ ในลักษณะสวนทางกัน
3. จุดไฟที่ตะเกียง วางตะเกียงใต้กระเปาะแก้วใบล่าง ตักกาแฟใส่ในกระเปาะแก้วใบบน
4. หลังจากนั้นน้ำที่ถูกต้มจนเดือดแล้ว จะค่อย ๆ ไหลขึ้นไปละลายกาแฟที่อยู่ในกระเปาะด้านบนตามท่อส่งน้ำ เมื่อน้ำเดือดในกระเปาะล่าง ไหลขึ้นไปในกระเปาะบนเกือบหมดแล้วให้ดับไฟที่ตะเกียง น้ำที่เหลือยังคงไหลอยู่
5. ชงกาแฟกับน้ำในกระเปาะ ด้านบนให้เข้ากัน และให้แน่ใจว่ากาแฟเปียกน้ำทั้งหมดอย่างทั่วถึง
6. เมื่ออุณหภูมิในกระเปาะแก้วใบล่าง เริ่มลดลงในระดับหนึ่ง จะทำให้เกิดภาวะสุญญากาศ ขึ้นในกระเปาะแก้วใบล่าง ในภาวะเช่นนี้ น้ำกาแฟ ที่อยู่ในกระเปาะ แก้วด้านบนจะถูกดูดลงมา อยู่ใน กระเปาะแก้วใบล่าง และทิ้งกาแฟที่ใช้แล้วไว้ในกระเปาะแก้วด้านบน
7. ค่อย ๆ ดึงกระเปาะแก้ว ด้านบนออก
8. เทน้ำกาแฟที่ได้ในกระเปาะล่าง ในถ้วยกาแฟเซรฟทันที

### เครื่องชง

การเลือกซื้อเครื่องชงควรที่จะดูทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญ เพราะทำเลที่เลือกจะตอบโจทย์ความจำเป็นหรือไม่ที่ต้องเลือกใช้เครื่องชง 2 หัว ราคาเป็นแสน ผู้ประกอบการควรใช้งบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพราะจะทำให้เราประหยัดงบประมาณจากหลักแสนลงมาที่หลักหมื่นเท่านั้น

### เครื่องบด

เครื่องบดมีความสำคัญรองลงมาจาก เมล็ดคาแฟ เพราะเครื่องบดอยู่ในส่วนประกอบของการเตรียมวัตถุดิบที่ดี ถ้าเราได้เมล็ดคาแฟที่ดีและเครื่องบดที่บด ได้ดีในการกลั่นกาแฟจากเครื่องชง ซึ่งราคาของเครื่องบดมีตั้งแต่ หลักพันถึงหลักหมื่น แต่ไม่ถึงหลักแสน ควรเน้นที่เครื่องบดกาแฟก่อน เงินเหลือค่อยไปซื้อเครื่องชง ซึ่งคนส่วนใหญ่มักมองข้ามกัน โดยถ้าเลือกเครื่องบดเครื่องชงได้

ดีแล้ว งบประมาณรวมทั้งเครื่องบดเครื่องชงอยู่ที่ประมาณสองถึงสามหมื่นบาท ไปจนถึงหลักแสนบาท การเลือกเครื่องบดและเครื่องชงที่ดีจะช่วยประกันธุรกิจเกิดความผิดพลาดน้อยลง

### กรรมวิธีการชง

พรรณิ สิริวิทย์กุล (2557) ได้ศึกษากรรมวิธีการชง วิธีการชงกาแฟจะมีหลายรูปแบบด้วยกัน คือแบบกระดาศกรอง แบบใช้แรงดัน หรือแบบเครื่องชงอัตโนมัติ ซึ่งวิธีการชงก็จะมีผลที่ทำให้รสชาติของกาแฟออกมาไม่เหมือนกัน จุดเริ่มต้นของวิธีการชงกาแฟ ในปี ค.ศ.1300 กาแฟมีการนำเมล็ดกาแฟดิบมาคั่ว แล้วคั่วคั่วทั้งเม็ดคั่วยังไม่มีการบด ต่อมามีการนำเมล็ดที่คั่วมาคั่วให้แตกเป็นผงแล้วนำไปคั่วคั่วให้เดือด แล้วคั่วคั่วทั้งกาแฟที่แช่อยู่ในน้ำ ซึ่งยังไม่มีการกรอง ต่อมาพบว่าการคั่วคั่วพร้อมคั่วคั่วมีรสชาติที่เข้มข้นเกินไป จึงกรองผงกาแฟออกเป็นน้ำกาแฟที่มีรสอ่อนลง แต่ก็ยังนิยมจนกระทั่งปี ค.ศ.1710 ชาวฝรั่งเศส มีการคิดค้นวิธีการชงแบบใหม่คือ การนำน้ำร้อนไปเทผ่านกาแฟคั่วบด ด้วยการนำกาแฟคั่วบดใส่ถุงผ้าที่ซึ่งปากถุงด้วยลวด แล้วเทน้ำร้อนผ่านถุงผ้า ผลที่ได้ก็คือ น้ำกาแฟที่มีรสชาติกลมกล่อมลงตัว กลายเป็นที่นิยมแพร่หลายแทนการคั่วคั่วกาแฟและหลังจากนั้นก็มีการพัฒนาเครื่องชงกาแฟหลายรูปแบบ โดยใช้หลักการเอาน้ำร้อนผ่านกาแฟ เพื่อสกัดเอารสชาติกาแฟออกมา

#### เทคนิคการชงกาแฟให้อร่อย

1. ใช้กาแฟคั่วบดที่ใหม่สดเสมอ
2. บดกาแฟให้ได้กลิ่นเหมาะกับอุปกรณ์กาแฟที่ใช้ (หยาบ ปานกลาง ละเอียด ผง)
3. ใช้ปริมาณให้เพียงพอต่อการชง 1 ถ้วย ปกติกาแฟ 1 ถ้วย ใช้กาแฟคั่วบด 8-10 กรัม แต่ถ้าชงในน้ำที่ กระด้างมาก หรือชงกาแฟที่ใส่นมควรเพิ่มกาแฟคั่วบดให้มากขึ้นเล็กน้อย
4. ใช้น้ำสะอาด ปราศจาก ตะกอน สี กลิ่น รส น้ำร้อนที่มีอุณหภูมิเหมาะสมในการชงกาแฟ คือ อุณหภูมิ 94 องศาเซลเซียส หรือน้ำร้อนหลักจากที่เดือดและปล่อยให้เย็นสักครู่ ไม่ควรใช้น้ำร้อนที่เดือดจัดชงกาแฟ เพราะจะทำให้ผงกาแฟไหม้ หรือถูกลวกอย่างแรง ทำให้น้ำกาแฟขมกรณอากาศเย็น ควรลวกถ้วยกาแฟให้ร้อนก่อนเทน้ำกาแฟลงไป
5. คั่วคั่วกาแฟที่ขงเสร็จใหม่ ๆ
6. ไม่ควรนำผงกาแฟที่ใช้แล้วมาชงซ้ำอีก

#### อุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบกิจการร้านกาแฟ

สิริวิทย์ คำนาย (2557) ได้ศึกษา หลักการเลือกซื้ออุปกรณ์เข้าร้านกาแฟ หลายต่อหลายคนหมดค่าใช้จ่ายไปกับการซื้อเครื่องชงกาแฟหลายแสน เปิดได้สักปีก็ปิดกิจการขายเครื่องคืน



เหลือไม่กี่บาท หรือขายไม่ได้ การเลือกซื้อเครื่องชงกาแฟและอุปกรณ์กาแฟนั้นเป็นสิ่งถูกต้องที่สุดว่า เครื่องชงราคาแพงจะได้คุณภาพน้ำกาแฟที่ดีด้วย แต่ถ้าซื้อเครื่องขนาดสองแสนกว่าบาทมาขงขายแก้วละ 20-35 บาท ปกติราคานี้หักค่าวัตถุดิบ ไม่รวมค่าเช่า ค่าพนักงาน จะมีกำไรประมาณ 10 กว่าบาท เอาไปหารค่าเครื่องเอาว่าเมื่อไหร่จะคืนทุน ดังนั้นวิธีการเลือกเครื่องชงกาแฟที่ดีที่สุดเลือกให้เหมาะกับขนาดธุรกิจและกลุ่มลูกค้า เช่น ถ้าจะขายสัก 30-35 บาท ก็เครื่องชงสัก 5 หมื่นก็ได้ ถ้าจะขายสัก 40-50 บาทขึ้นไปก็สามารถใช้เครื่องเป็นแสนได้

### อุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบกิจการร้านกาแฟ

1. เครื่องชงกาแฟ เครื่องบดกาแฟ
2. เครื่องคิดเงิน (เครื่องคิดเงินของทางร้านใช้โปรแกรมสำเร็จในการทำงาน)
3. ตู้เย็น ตู้น้ำแข็ง
4. กระบอกลีควิปครีม + แก้ววิป
5. แคมเปออร์ + ที่รอก
6. ที่เคาะกากกาแฟ
7. พิชเชอร์สำหรับสตรีมนม , พิชเชอร์ Art
8. ปีมโฟมนมเย็น
9. เทอร์โมมิเตอร์
10. ซ้อนสำหรับคนกาแฟ ยาว สั้น
11. ซ้อนสำหรับตักโฟมนม
12. ถ้วยตวงขนาด 1 ออนซ์ + แก้วช็อตกาแฟ
13. ถ้วยตวงขนาด 10 ออนซ์ และขนาดอื่น ๆ เพิ่มเติม
14. ขวดโหลสำหรับเก็บกาแฟ
15. ปีมสำหรับป้อนน้ำเชื่อม และส่วนผสมต่าง ๆ
16. ขวดสำหรับใส่ส่วนผสมต่าง ๆ
17. เขี่ยอกสำหรับใส่น้ำ + แก้วน้ำเปล่า + จานรอง
18. ผ้าขนหนู ผ้ากันเปื้อน ผ้าเช็ดมือ ผ้าอเนกประสงค์
19. ที่เปิดกระป๋อง มีด กรรไกร กรวย
20. แปรงทำความสะอาดขนาดต่าง ๆ
21. น้ำยาล้างจาน ฟองน้ำ
22. ไม้ถูพื้น ไม้กวาด
23. ถังขยะใบบาร์ ถังขยะขนาดใหญ่ ถังขยะลูกค้า

24. กระจ่างสแตนเลสใหญ่ สำหรับผสมของ
25. แปรงทำความสะอาดหัวชงกาแฟ
26. พงยาทำความสะอาดหัวชงกาแฟ (Backflush Detergent)
27. เข็มน็อตสำหรับใส่น้ำเชื่อมให้ลูกค้ำ
28. ถ้วยใส่น้ำตาล ครีมเทียม หลอด
29. ถ้วยเอสเพรสโซ เซรามิก 2-3 ออนซ์
30. ถ้วยคาปูชิโน เซรามิก 5-6 ออนซ์
31. ถ้วยกาแฟเต้ เซรามิก หรือ แก้ว 7-8 ออนซ์
32. แก้วกาแฟเย็น ขนาด 16 และ 22 ออนซ์ (แก้วพลาสติกใส GPPS)
33. ชุดสำหรับเสิร์ฟชา
34. แก้วกระดาษสำหรับกาแฟเทคโอเวย์
35. จานสำหรับใส่ขนมและอื่น ๆ
36. ถ้วยพลาสติก ถ้วยหิ้ว ถ้วยกระดาษ สำหรับใส่ของตัวเอง และให้ลูกค้ำ

## กาแฟและสูตรแต่ละเมนู

ธัญญาธร กัลยสุข (2556) ได้ศึกษาประเภทเครื่องดื่มที่มีในร้านกาแฟ

1. **เอสเพรสโซ (Espresso)** คือ กาแฟที่ถูกเตรียมด้วยเครื่องเอสเพรสโซ แมชชีน และใช้กาแฟที่ระดับที่เข้มบดละเอียดให้รสชาติเข้มข้น นิยมใช้กาแฟอาราบิก้า จะเสิร์ฟในถ้วยขนาดเล็กไม่เกิน 1.5 ออนซ์ ซึ่งกาแฟเอสเพรสโซจะเป็นตัวเบสพื้นฐานในการชงกาแฟอื่น ๆ

2. **กาแฟคาปูชิโน Cappuccino** คือ กาแฟที่นำช็อตเอสเพรสโซมาผสมนม และมีฟองนมเป็นเอกลักษณ์

3. **กาแฟลาเต้ Latte** คือ กาแฟที่คนมักจะสับสนกับกาแฟคาปูชิโน คาปูชิโน คือกาแฟใส่นม แต่ลาเต้คือนมใส่กาแฟ และเอกลักษณ์ของลาเต้จะไม่มีฟองนม แต่คาปูชิโนจะมี

4. **กาแฟมอคค่า Mocha** คือ กาแฟที่มีกลิ่นของโกโก้ที่อยู่เล็กน้อย โดยเป็นการนกาแฟกับโกโก้มาผสมกัน

5. **กาแฟอเมริกาโน่ Ameriano** คือ การเอากาแฟเอสเพรสโซมาเติมน้ำแข็ง รสชาติคล้าย ๆ โอเลี้ยง

6. **โกโก้ Cocoa** คือ เครื่องดื่มจากผงโกโก้

7. **ชาซีลอน Ceylon Tea** คือ ชาที่นำมาจากศรีลังกาไม่ได้เอามาจากอังกฤษ เพราะชื่อ ซีลอน คือชื่อเมืองเดิมของศรีลังกา ซึ่งเคยตกเป็นเมืองขึ้นของอังกฤษ

## 8. ชาเขียว Green Tea คือ เป็นชาชนิดที่ขึ้นชื่อเรื่องเป็นเครื่องดื่มสุขภาพ

### สูตรแต่ละเมนู

คำธร ภูคำ (2556) หนังสือเปิดร้านกาแฟไม่ใช่เรื่องยาก

#### 1. เอสเปรสโซร้อน (Hot Espresso)

ส่วนผสม กาแฟ 2.5 oz.

น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)

#### 2. เอสเปรสโซเย็น (Iced Espresso)

ส่วนผสม กาแฟ 2.5 oz.

นมข้นหวาน 15 ml

นมข้นจืด 15 ml

นมสด 15 ml

น้ำเชื่อม 15 ml

#### 3. คาปูชิโนร้อน (Hot Cappuccino)

ส่วนผสม กาแฟ 2.5 oz.

นมสด 120 ml

น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)

เสิร์ฟพร้อมฟองนม

#### 4. คาปูชิโนเย็น (Iced Cappuccino)

ส่วนผสม กาแฟ 2.5 oz.

นมข้นหวาน 30 ml

นมข้นจืด 30 ml

นมสด 45 ml

น้ำเชื่อม 7.5 ml

เสิร์ฟพร้อมฟองนม

#### 5. ลาเต้ร้อน (Hot Latte)

ส่วนผสม กาแฟ 2.5 oz.

นมสด 150 ml

น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)

**6. ลาเต้เย็น (Iced Latte)**

ส่วนผสม กาแฟ	2 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	45 ml
นมสด	45 ml

**7. มอคค่าร้อน (Hot Mocha)**

ส่วนผสม กาแฟ	2.5 oz.
โกโก้	1 Tsp
นมสด	150 ml
น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)	

**8. มอคค่าเย็น (Iced Mocha)**

ส่วนผสม กาแฟ	2.5 oz.
โกโก้	1 Tsp
นมสด	150 ml
น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)	
เสิร์ฟพร้อมฟองนม	

**9. อเมริกาโน่ร้อน (Hot Americano)**

ส่วนผสม กาแฟ	2.5 oz.
น้ำตาลทรายแดง (ลูกค้าเติมเอง)	
เติมน้ำร้อนจนได้	6 oz.

**10. อเมริกาโน่เย็น (Iced Americano)**

ส่วนผสม กาแฟ	2.5 oz.
น้ำเชื่อม	15 ml
เติมน้ำร้อนจนได้	6 oz.

**11. โกโก้ร้อน (Hot Cocoa)**

ส่วนผสม โกโก้	2 Tbst
น้ำร้อน	2 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml

**12. โกโก้เย็น (Iced Cocoa)**

ส่วนผสม โกโก้	2 Tbst
น้ำร้อน	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml
น้ำเชื่อม	7.5 ml

**13. ชาซีลอนร้อน (Hot Ceylon Tea)**

ส่วนผสม ชาซีลอน	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml

เสิร์ฟพร้อมฟองนม

**14. ชาซีลอนเย็น (Iced Ceylon Tea )**

ส่วนผสม ชาซีลอน	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	45 ml
น้ำเชื่อม	7.5 ml

**15. ชาเขียวร้อน (Hot Greem Tea)**

ส่วนผสม ชาเขียว	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml

**16. ชาเขียวเย็น (Iced Green Tea)**

ส่วนผสม ชาเขียว	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml
น้ำเชื่อม	7.5 ml

**17. ชาไทยร้อน (Thai Hot Milk Tea)**

ส่วนผสม ชาไทย	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml

เสิร์ฟพร้อมฟองนม

**18. ชาไทยเย็น (Thai Iced Milk Tea)**

ส่วนผสม ชาไทย	2.5 oz.
นมข้นหวาน	30 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	45 ml
น้ำเชื่อม	7.5 ml

**19. มัทฉะลาเต้ร้อน (Hot Matcha Green Tea Latte)**

ส่วนผสม ชามัทฉะ	1 Tbsp
นมสด	150 ml
น้ำเชื่อม	5 ml

**20. มัทฉะลาเต้เย็น (Iced Matcha Green Tea Latte)**

ส่วนผสม ชามัทฉะ	1 Tbsp
นมสด	150 ml
น้ำเชื่อม	5 ml

**21. ทิคอฟร้อน (Hot T-coff)**

ส่วนผสม กาแฟ	0.5 oz.
ชาซีลอน	0.5 oz.
นมข้นหวาน	20 ml
นมข้นจืด	30 ml
นมสด	30 ml

รินนมสดที่มีฟองนมจนเต็มแก้ว

**22. ทิคอฟเย็น (Iced T-coff)**

ส่วนผสม กาแฟ	0.5 oz.
ชาซีลอน	0.5 oz.

นมขันทหวาน	30 ml
นมขันทจืด	30 ml
นมสด	15 ml

## สรรพคุณของกาแฟ

รณภี นทีจันทรขจร (2555) ทำการศึกษาสรรพคุณของกาแฟ เมล็ดกาแฟมีสารคาเฟอีนที่มีฤทธิ์กระตุ้นหัวใจและกระตุ้นประสาทส่วนกลาง การดื่มกาแฟจึงช่วยกระตุ้นระบบประสาท ทำให้ตาแข็ง นอนไม่หลับ ทำให้ร่างกายสดชื่น ขจัดความเชื่องซึมและอ่อนล้าได้ โดยมีการยืนยันจากผลการทดลองที่ทำการทดลองกับนักกีฬากลุ่มหนึ่งที่ได้ดื่มกาแฟในระหว่างการฝึกซ้อม และได้พบว่านักกีฬากลุ่มดังกล่าวสามารถฝึกซ้อมกีฬาได้นานขึ้นหรืออึดมากขึ้น โดยความคึกคักที่เกิดขึ้นจะมีระยะเวลาประมาณ 1 ชั่วโมงเท่านั้น ปริมาณคาเฟอีนในกาแฟที่เหมาะสมสามารถช่วยลดอาการหงุดหงิด อารมณ์ซึมเศร้า รวมถึงความเครียดได้ การดื่มกาแฟจึงทำให้ผู้ดื่มรู้สึกพึงพอใจและมีความสุข โดยมีรายงานผลวิจัยที่ระบุว่า ผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 2-3 แก้ว จะสามารถช่วยลดความเครียดได้ประมาณ 15% แต่ถ้าหากดื่มถึงวันละ 4 แก้ว ก็จะช่วยลดความเครียดได้ถึง 20% ช่วยลดความเสี่ยงของโรคอัลไซเมอร์ Arabica-Robusta โดยมีงานวิจัยของมหาวิทยาลัยเซาท์ฟลอริดา ที่เปิดเผยว่า ผู้ที่มีอายุล่วงเข้าสู่วัยกลางคน ควรดื่มกาแฟวันละ 4-5 แก้ว เพื่อช่วยเพิ่มระดับฮอร์โมน GCSF เนื่องจากฮอร์โมนชนิดนี้สามารถช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคอัลไซเมอร์ได้ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษากับคนวัยกลางคนในประเทศฟินแลนด์จำนวน 1,400 คน ที่พบว่าคนที่ดื่มกาแฟวันละ 5 ถ้วยต่อวัน สามารถลดอัตราเสี่ยงของการเป็นโรคอัลไซเมอร์ได้ถึง 65% เป็นที่เชื่อกันว่ากาแฟมีสรรพคุณที่ช่วยชูกำลังได้ช่วยแก้อาการปวดศีรษะ คาเฟอีนในกาแฟมีฤทธิ์ขยายหลอดเลือด จึงช่วยระงับอาการปวดได้เช่นเดียวกับยาแก้ปวด อีกทั้งกาแฟยังช่วยละลายไขมันในเส้นเลือด บรรเทาอาการปวดศีรษะเนื่องจากการเมาสุรา อาการปวดศีรษะเนื่องจากเส้นประสาท รวมถึงอาการปวดศีรษะข้างเดียวหรือไมเกรน คาเฟอีนสามารถช่วยขยายหลอดเลือดแดงที่หล่อเลี้ยงหัวใจได้ จึงทำให้เลือดไปหล่อเลี้ยงหัวใจได้มากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันก็มีฤทธิ์ทำให้เส้นเลือดแดงบริเวณศีรษะหดตัว ซึ่งก็เป็นการช่วยลดอาการปวดศีรษะจากไมเกรนได้อีกด้วย ช่วยลดความเสี่ยงการเกิดโรคมะเร็ง มีงานวิจัยหลายชิ้นที่ยืนยันได้ว่าการดื่มกาแฟวันละ 2-5 แก้ว สามารถช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคมะเร็งในช่องปาก มะเร็งลำไส้ มะเร็งเต้านม มะเร็งปากมดลูก มะเร็งต่อมลูกหมาก และมะเร็งตับได้ เนื่องจากคาเฟอีนจะไปช่วยยับยั้งการเกิดเซลล์ผิดปกติ และกำจัดสารพิษที่ร่างกายได้รับออกไปได้ในระดับหนึ่ง งานวิจัยของมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ได้ทำการศึกษาจนพบว่า ผู้ที่ดื่มกาแฟจะมีอัตราการเป็นโรคมะเร็งต่ำกว่าผู้ที่ไม่ได้ดื่ม ส่วนการศึกษาของมหาวิทยาลัยบอสตันพบว่า

ผู้ป่วยที่ดื่มกาแฟอย่างน้อยวันละ 5 ถ้วย จะมีโอกาสเสี่ยงเป็นโรคมะเร็งลำไส้ต่ำกว่ากลุ่มอื่นถึง 40% ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาในประเทศญี่ปุ่นที่ทำการศึกษากับผู้หญิงเป็นระยะเวลา 12 ปี โดยพบว่าผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 3 แก้วหรือมากกว่า จะมีแนวโน้มในการลดอัตราเสี่ยงของการเกิดโรคมะเร็งลำไส้ใหญ่ได้ถึง 50% และจากการศึกษากับผู้ชายจำนวน 50,000 คน เป็นระยะเวลา 20 ปี พบว่าผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 6 แก้ว จะมีอัตราเสี่ยงของการเกิดโรคมะเร็งต่อมลูกหมากน้อยกว่าคนที่ไม่ได้ดื่ม โดยมีข้อมูลที่ระบุว่า การดื่มกาแฟนั้น จะสามารถช่วยยับยั้งการแพร่กระจายของเซลล์มะเร็งได้

จากการศึกษาของภาคเกษตรและเคมีอาหารของสหรัฐอเมริกา ที่ได้ทำการศึกษาจนพบว่า ผู้ที่ดื่มกาแฟเป็นประจำจะมีโอกาสรอดพ้นจากโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ได้ถึง 50% เนื่องจากกาแฟมีคาเฟอีนที่มีคุณสมบัติในการยับยั้ง HIAPP และ โพลีเปปไทด์ ที่เป็นตัวการก่อให้เกิดโปรตีนผิดปกติ ซึ่งเป็นสาเหตุของโรคเบาหวานชนิดที่ 2 เมื่อดื่มกาแฟ มีสรรพคุณช่วยลดน้ำตาลในเลือดได้ โดยการใส่เมล็ดที่คั่วแล้ว นามาชงกับร้อน เป็นเครื่องดื่มยามว่าง กาแฟมีสรรพคุณช่วยบำรุงหัวใจ และช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคหัวใจ จากการศึกษาค้นคว้าของผู้หญิงจำนวน 27,000 คน เป็นเวลา 15 ปี พบว่าการดื่มกาแฟประมาณวันละ 1-3 ถ้วย จะช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดโรคหัวใจให้น้อยลงได้ถึง 26% แต่การดื่มกาแฟในปริมาณมากกว่านี้ต่อวันจะไม่ได้ผลในการลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรคหัวใจ ส่วนอีกการศึกษาหนึ่งที่ทำการศึกษาในกลุ่มผู้หญิงที่ดื่มกาแฟไม่เกินวันละ 5 ถ้วย พบว่ากาแฟไม่มีส่วนทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการเป็นโรคหัวใจมากขึ้น แม้ในรายที่มีปัญหาเส้นเลือดหดตัวหรือหัวใจเต้นไม่สม่ำเสมอ ส่วนผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 6 ถ้วยขึ้นไปทุกวันก็ไม่มีอัตราการเต้นของหัวใจที่สูงเกินกว่าปกติ การดื่มกาแฟจะทำให้หัวใจเต้นเร็ว ความดันโลหิตเพิ่มขึ้น เพราะกาแฟมีสาร Theobromine (เมล็ด) กาแฟมีนิโคติน แต่ไม่ใช่ชนิดเดียวกันกับที่พบได้ในบุหรี่ยี่ แต่เป็นวิตามินบีรวมชนิดหนึ่งที่ร่างกายต้องการ ซึ่งสามารถช่วยลดคอเลสเตอรอลในเส้นเลือดได้ การดื่มกาแฟจึงช่วยป้องกันโรคหัวใจและหลอดเลือดแข็งตัว จากการศึกษากับนางพยาบาลจำนวน 83,000 คน ที่ไม่เคยสูบบุหรี่ และดื่มกาแฟวันละ 4 แก้ว พบว่า กาแฟสามารถลดความเสี่ยงของการเกิดการอุดตันในเส้นเลือดได้ถึง 43% มีงานวิจัยที่ระบุว่าคาเฟอีนสามารถช่วยกระตุ้นให้เกิดการใช้พลังงานของร่างกาย ทำให้ไขมันเกิดการสลายตัวมากขึ้น การดื่มกาแฟจึงอาจช่วยในเรื่องของการลดน้ำหนักได้ อีกทั้งคาเฟอีนและสารอื่น ๆ ที่มีอยู่ในกาแฟยังช่วยกระตุ้นการทำงานของกรดและน้ำย่อย จึงช่วยในการย่อยอาหาร ด้วยเหตุนี้เอง จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้มีผู้คนจำนวนมากหันมาดื่มกาแฟหลังอาหารในแต่ละมื้อ นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยหลายชิ้นที่ยืนยันได้ว่าคาเฟอีนสามารถช่วยกระตุ้นการทำงานของระบบเมตาบอลิซึมและอาจทำให้น้ำหนักลดลงได้ และล่าสุดได้มีผลการวิจัยที่ได้ข้อสรุปว่า คาเฟอีนในเมล็ดกาแฟสดคั่วบดมีผลต่อการลดน้ำหนักในผู้หญิงได้จริง โดยสามารถลดน้ำหนักได้เฉลี่ย 7.7 กิโลกรัม ภายใน 22 สัปดาห์ แต่อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาจากชาวอเมริกัน



จำนวน 58,000 ราย โดยติดตามผลเป็นเวลา 12 ปี พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหญิงและชายที่ดื่มกาแฟมากขึ้น กลับมีน้ำหนักตัวเพิ่มขึ้น สาเหตุคงจากนม น้ำตาล และครีมเทียมที่ใส่ลงไปในการปรุงกาแฟเอง การดื่มกาแฟหลังอาหาร สามารถช่วยละลายไขมัน ทำให้ไขมันเกิดการแตกตัว และให้พลังงานทดแทนได้ อีกทั้งกาแฟยังมีประโยชน์ต่อกระเพาะโดยตรง โดยจะช่วยทำให้น้ำย่อยที่กระเพาะและตับอ่อนมีเพิ่มขึ้น จึงทำให้ไขมันถูกเผาผลาญ การดื่มกาแฟจึงมีส่วนในการช่วยลดความอ้วนได้ ช่วยเพิ่มไขมันดี (HDL) ที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย จากผลการวิจัยพบว่าผู้ที่ดื่มกาแฟบ่อย ๆ จะมีไขมันชนิดดีเพิ่มขึ้น ซึ่งไขมันชนิดนี้จะเป็นตัวช่วยขับไล่วัยโคเลสเตอรอล และช่วยป้องกันหลอดเลือดแข็งตัว

ดร.จี เวปสเตอร์ และคณะ ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบประสาท จากศูนย์การแพทย์นครฮอนโนลูลูของสหรัฐอเมริกา (2550) ได้ทำการศึกษาสรรพคุณกาแฟ ได้พบว่า ผู้ชายที่ไม่ดื่มกาแฟจะมีโอกาสป่วยเป็นโรคพาร์กินสันมากกว่าผู้ที่ดื่มกาแฟมากกว่าวันละ 5 ถ้วย สูงถึง 5 เท่า ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของสถาบันการแพทย์อเมริกันที่พบว่า ผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 2-3 แก้ว เป็นประจำทุกวัน จะช่วยลดโอกาสเกิดโรคพาร์กินสันได้ถึง 25% แต่สำหรับกาแฟชนิดที่สกัดเอาคาเฟอีนออก จะไม่ช่วยลดความเสี่ยงของโรคนี้ การดื่มกาแฟสามารถช่วยป้องกันการเกิดโรคหอบ ช่วยบรรเทาอาการหอบหืด แก้อหอบหืดได้ เพราะกาแฟมีสารคาเฟอีนที่ช่วยระงับอาการตีงเครียดของประสาทสัมผัสสำรอง จึงช่วยลดการเกิดโรคหอบได้

ดร.คาร์ซี โรแบร์โตลิม่า ผู้เชี่ยวชาญด้านเภสัชวิทยาของมหาวิทยาลัยริโอ เดอจาเนโร ได้เปิดเผยว่า ผู้ที่มีปัญหาหอบหืดสมรรถภาพทางเพศอันเนื่องมาจากการดื่มสุรา จากภาวะซึมเศร้า จากอายุช้ำ หรือจากการเสพยา สามารถแก้ปัญหานี้ได้ด้วยการดื่มกาแฟในปริมาณที่เหมาะสมในแต่ละวัน ผลการวิจัยของ มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด เผยว่า ผู้หญิงที่ดื่มกาแฟวันละ 4 แก้ว จะมีโอกาสเสี่ยงเป็นโรคนี้ในขณะตั้งครรภ์ประมาณ 25% เช่นเดียวกับงานวิจัยก่อนหน้านี้ที่ได้ระบุว่าผู้ชายที่ดื่มกาแฟเป็นประจำ จะช่วยลดความเสี่ยงเป็นโรคนี้ในขณะตั้งครรภ์ได้ โดยมีข้อมูลที่ระบุว่าผู้ชายที่ดื่มกาแฟอย่างน้อยวันละ 2 แก้ว จะช่วยลดอัตราเสี่ยงของการเป็นโรคนี้ในขณะตั้งครรภ์ได้ 40% และลดได้ 25% สำหรับผู้หญิงที่ดื่มกาแฟในปริมาณเท่ากัน ส่วนผู้ที่ดื่มกาแฟมากกว่าวันละ 4 แก้ว จะช่วยลดความเสี่ยงการเป็นโรคนี้ในขณะตั้งครรภ์ได้ถึง 45%

มีงานวิจัยที่ได้พิสูจน์แล้วว่า กาแฟมีประโยชน์ในการช่วยป้องกันโรคไวรัสตับอักเสบบี ช่วยลดการเกิดโรคตับจากสุรา จากสำรวจพบว่ากาแฟสามารถช่วยลดผลร้ายที่มีต่อดับได้ แต่ในส่วนนี้ยังต้องมีการวิจัยต่อไปว่าสารชนิดใดที่เป็นสารออกฤทธิ์ และมีผลต่อสาเหตุอื่นที่ทำให้เกิดโรคตับแข็งหรือไม่นอกจากแอลกอฮอล์ส่วนอีกจากการศึกษาที่ทำการศึกษากับผู้ดื่มกาแฟจำนวน 125,000 คน โดยพบว่ากาแฟเพียงวันละ 1 แก้ว ก็สามารถทำให้ความเสี่ยงของการเป็นโรคตับแข็งลดลง 20% และถ้าดื่มวันละ 4 แก้ว ก็จะสามารถช่วยลดอัตราเสี่ยงได้สูงถึง 80%

กาแฟมีฤทธิ์ขับปัสสาวะ โดยมีข้อมูลที่ระบุว่า การดื่มกาแฟประมาณ 5 ถ้วยครึ่ง (ประมาณ 550 มิลลิกรัม) จะไม่ออกฤทธิ์ในการขับปัสสาวะแต่อย่างใด แต่อย่างไรก็ตาม คาเฟอีนยังมีฤทธิ์เป็นยาขับปัสสาวะได้หากดื่มเกินครั้งละ 575 มิลลิกรัม หรือประมาณ 6 ถ้วย ดังนั้นในขณะออกกำลังกายหรือหลังออกกำลังกาย จึงไม่ควรดื่มกาแฟในปริมาณมาก เพราะจะทำให้ร่างกายขาดน้ำได้ การดื่มกาแฟวันละ 2 แก้ว อาจช่วยลดอาการปวดกล้ามเนื้อหลังการออกกำลังกายได้ถึง 58% จึงทำให้ยาแก้ปวดหลายประเภทนั้นมีส่วนผสมของคาเฟอีนอยู่ด้วย 65 มิลลิกรัม (เช่น Aspirin, Ibuprofen เป็นต้น) นอกจากนี้คาเฟอีนยังสามารถช่วยบรรเทาอาการปวดได้ถึง 40% ช่วยลดโอกาสเป็นโรคเก๊าท์ สำหรับผู้ที่มีความเสี่ยงเป็นโรคเก๊าท์ โดยเฉพาะผู้ที่มีอายุ 40 ปีขึ้นไป แนะนำให้ดื่มกาแฟวันละ 3-6 แก้วอย่างต่อเนื่อง เพราะจากผลการวิจัยของสถาบันการแพทย์แห่งหนึ่ง ที่ได้ยืนยันว่าคาเฟอีนมีส่วนช่วยบรรเทาอาการอักเสบของข้ออันเนื่องมาจากกรดยูริกที่เกิดขึ้นขนาดอย่างได้ผล โดยผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 6 แก้ว จะช่วยลดความเสี่ยงของการเป็นโรคเก๊าท์ได้ถึง 60%

จากการศึกษาของ University of Bari ที่ประเทศอิตาลี พบว่าการดื่มกาแฟวันละ 1-2 แก้ว จะช่วยป้องกันโรคหัวใจและหลอดเลือดได้ และช่วยลดอัตราการกระดูกหักในผู้ป่วย ไข้หวัด อหิวาตกโรค (ไม่ระบุส่วนที่ใช้)

นายแพทย์วินเซนซ์ ทูบิโอลิ แห่งศูนย์การแพทย์ยูซีแอลเอเอ-ฮาร์เบอร์ (2556) เขาได้ตั้งทฤษฎีใหม่ว่า การได้รับคาเฟอีนในขนาด 400 มิลลิกรัมต่อวัน อาจช่วยลดอาการแพ้เกสรจากดอกไม้ได้ ข้อมูลทางเภสัชวิทยาของกาแฟ สารสำคัญที่พบ คือ Arabinogalactan, Aspartic acid, Atractyligenin, B-sitosterol, Cafestol, Caffeine, Caffeoyl tyrosine, Caffeoyl, Fucosterol, Glucopyranosyl, Guaiacol, Quinic acid, Kahweol, Phosphoric acid, Pyrazine, Pyridine, Pyrrole, Stigmasterol, Tryptophan, Vinyl เป็นต้น กาแฟมีฤทธิ์ลดระดับน้ำตาลในเลือด ยับยั้งการเกิดมะเร็ง ยับยั้งการเพิ่มน้ำหนัก กระตุ้นประสาทส่วนกลาง กระตุ้นหัวใจ กระตุ้นไต กระตุ้นกล้ามเนื้อ ช่วยกระตุ้น Alanine aminotransferase ลอครีเอตินิกิน ยับยั้ง R-glutamyltransferase เพิ่มคอเลสเตอรอลในเลือด มีฤทธิ์เหมือน Juvenile hormone มีฤทธิ์ก่อกลายพันธุ์ ล่อแมลง เมื่อปี ค.ศ.1994 ที่ประเทศอินเดีย มีรายงานผลการทดลอง สารสกัดจากเมล็ดกาแฟต่อผลเมตาบอลิซึมของคาร์โบไฮเดรต และผลการลดระดับน้ำตาลในเลือดของกาแฟ โดยผลการทดลองพบว่า กาแฟสามารถลดระดับน้ำตาลในเลือดได้

## ประโยชน์ของกาแฟ

โซคอนัน ภักดี (2557) ทำการศึกษาประโยชน์ของกาแฟ เมล็ดกาแฟถูกนำมาผลิตจนเป็นเครื่องดื่มที่แพร่หลายไปทั่วโลก ในประเทศไทยมีการผลิตกาแฟอาราบิก้าและกาแฟโรบัสต้าได้มาก

พอ ทำให้บางปีก็มีการส่งออกไปขายยังต่างประเทศด้วย แต่ยังคงมีการนำเข้ากาแฟคุณภาพดีเข้ามาผสม เพื่อใช้ผลิตเป็นผงกาแฟสำเร็จรูปสำหรับการบริโภคในประเทศเช่นกัน

กาแฟมีสารต้านอนุมูลอิสระ เป็นตัวช่วยต้านสารพิษที่เกิดจากภายในและภายนอก ร่างกายช่วยขับไล่ความแก่ชรา แม้ว่าร่างกายจะต้องการออกซิเจนมากก็จริง แต่ถ้ามีออกซิเจนมากเกินไปก็อาจทำให้มีโอกาasเป็นโรคมะเร็งสูงและทำให้แก่ชราเร็ว โดยเฉพาะในกาแฟที่เข้มข้นจะทำให้ออกไซค์แตกตัวและลดการเกิดมะเร็งได้

ปริมาณที่เหมาะสมของคาเฟอีนที่มีอยู่ในกาแฟสามารถช่วยกระตุ้นให้สมองเกิดการตื่นตัว ช่วยเร่งความเร็วในกระบวนการผลข้อมูลในสมอง จึงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของงานที่ต้องใช้สมาธิ ใช้เหตุผลและความจำ ส่วนกลิ่นหอมของกาแฟก็ช่วยกระตุ้นสมองให้ทำงานได้เร็ว มีสมาธิ และมีประสิทธิภาพในการทำงานที่ดีขึ้นได้เช่นกัน (เนื่องจากกลิ่นของกาแฟสามารถทำให้เลือดไหลเวียนในสมองเพิ่มขึ้นได้)

ซึ่งจากงานวิจัยจากภาควิชาการสัตววิทยาของอเมริกาเหนือ ที่ได้พบว่าผู้ที่ดื่มกาแฟวันละ 2 แก้ว จะสามารถช่วยพัฒนาความจำและปฏิกิริยาการโต้ตอบที่ดีขึ้นได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยที่ระบุว่า ผู้หญิงที่มีอายุ 65 ปีขึ้นไป เมื่อดื่มกาแฟมากกว่าวันละ 3 แก้ว จะมีความจำที่ดีขึ้นกว่าคนที่ไม่ได้ดื่มหรือดื่มกาแฟน้อยกว่านี้ ช่วยลดอาการเมื่อยล้าจากการออกกำลังกาย มีการสนับสนุนกันว่าคาเฟอีนมีฤทธิ์กระตุ้นการหลั่งของสารสื่อประสาทเคทีโคลามีน ซึ่งจะไปกระตุ้นการสลายไขมันในเนื้อเยื่อให้เกิดเป็นพลังงาน คาร์โบไฮเดรตที่อยู่ในรูปของไกลโคเจนจึงยังเป็นแหล่งพลังงานสำรองที่สะสมในกล้ามเนื้อ ทำให้ร่างกายมีความทนทานต่อการทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องใช้แรงได้มากขึ้นในด้านของของโภชนาการ การดื่มกาแฟจะช่วยทำให้ร่างกายได้รับของเหลวเข้าไปในปริมาณที่เพียงพอในแต่ละวัน อีกทั้งในเนื้อกาแฟยังมีไนอะซินซึ่งเป็นวิตามินบีชนิดหนึ่งที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย นอกจากนี้การดื่มกาแฟยังช่วยเพิ่มพลังงานให้กับร่างกายได้อีกด้วย สารประกอบที่มีชื่อว่า Trigonelline เป็นสารที่ทำให้กาแฟมีกลิ่นหอมและมีรสขม สารชนิดนี้มีประสิทธิภาพช่วยป้องกันแบคทีเรียและการก่อตัวของแบคทีเรีย จึงมีผลช่วยป้องกันฟันผุได้ จากการศึกษาเป็นเวลา 10 ปี กับผู้หญิงจำนวน 86,000 คน พบว่าผู้หญิงที่ดื่มกาแฟวันละ 2 แก้ว จะสามารถช่วยลดอัตราเสี่ยงในการฆ่าตัวตายในเพศหญิงได้ถึง 60%

นักวิทยาศาสตร์ชาวอเมริกัน เยเซอร์ ดอร์รี่ (2540) ได้ศึกษาการบำบัดรักษาโดยใช้กาแฟกลิ่นของกาแฟสามารถช่วยลดอาการอยากอาหารและช่วยฟื้นฟูประสาทรับกลิ่นได้ และทฤษฎีดังกล่าวยังสามารถใช้ได้กับสัตว์ทดลองอีกด้วยส่วนประโยชน์ในด้านอื่น ๆ ของกาแฟ ยังพบว่าคุณประโยชน์บางอย่างอาจส่งผลต่อเพศใดเพศหนึ่งเท่านั้น เช่น กาแฟได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถช่วยการฆ่าตัวตายในเพศหญิงได้ และช่วยป้องกันนิ้วและโรคถุงน้ำดีในผู้ชาย และช่วยลด

โอกาสการเกิดโรคเบาหวานได้ทั้งสองเพศ โดยจะลดประมาณ 30% ในเพศหญิง แต่จะลดมากกว่า 50% ในเพศชาย เป็นต้น และการดื่มกาแฟดูเหมือนว่าจะมีส่วนเกี่ยวข้องกับการลดขนาดของหน้าอก ช่วยลดความรู้สึกล้นหนวได้เนื่องจากมีคาเฟอีน เมล็ดกาแฟ สามารถช่วยทำให้ลมหายใจหอมสดชื่นได้ วิธีการก็คือเอาเมล็ดกาแฟมาอมไว้ชั่วคราว ลมหายใจของคุณก็จะมีการกลืนสะอาดและสดชื่นอีกครั้ง ช่วยกำจัดกลิ่นอาหาร ถ้ามือของคุณมีกลิ่นปลา กลิ่นกระเทียม หรือกลิ่นอาหารแรง ๆ เมล็ดกาแฟเพียงเล็กน้อยก็สามารถช่วยกำจัดกลิ่นไม่พึงประสงค์ได้ วิธีการคือให้เทเมล็ดกาแฟลงบนมือแล้วถูเข้าด้วยกันสักครู่ แล้วน้ำมันจากเมล็ดกาแฟจะช่วยดูดซับกลิ่นออกไป หลังจากนั้นก็ให้ล้างมือด้วยน้ำอุ่นและสบู่ให้สะอาดอีกครั้ง

ปัจจุบันมีการนำเมล็ดกาแฟที่เก็บได้จากผลสุกแล้วเอาเนื้อออกมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์มากมาย เช่น กาแฟผงสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม ผสมในขนมอบ ไอศกรีม ลูกกวาด ทอฟฟี่ หรือนำมาสกัดเอาคาเฟอีน เพื่อใช้ผสมในยาและเครื่องดื่มต่าง ๆ เช่น โคล่า เป็นต้น

## โทษของกาแฟ

ภาคี นิมิตรจัน (2557) ได้ศึกษาโทษของกาแฟ คาเฟอีนมีคุณสมบัติคล้ายยาเสพติดอย่างอ่อน ผู้ที่ดื่มกาแฟจึงมักต้องดื่มเป็นประจำ หรือที่เรียกว่า “ติดกาแฟ” จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้มีผู้ดื่มกาแฟกันมาก และจากผลสำรวจพบว่าผู้ที่ดื่มกาแฟในปริมาณ 235 มิลลิกรัมต่อวันขึ้นไป พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10% จะรู้สึกมีความทุกข์มากขึ้นเมื่อร่างกายขาดคาเฟอีน กาแฟเพียงถ้วยเดียวก็สามารถเพิ่มระดับน้ำตาลในเลือดได้ มีคำแนะนำว่าผู้ที่มีความดันโลหิตสูง ควรหลีกเลี่ยงการดื่มกาแฟในปริมาณสูง เพราะจากการศึกษาพบว่า คาเฟอีน 250 มิลลิกรัม สามารถทำให้ความดันโลหิตสูงขึ้นทั้งตัวบนและตัวล่างในทุกกลุ่ม และจะยิ่งสูงมากขึ้นในผู้ป่วยที่มีความดันโลหิตสูงกว่า 1.5 เท่าของกลุ่มที่มีความดันปกติ ส่วนอีกข้อมูลหนึ่งได้ระบุว่า การดื่มกาแฟเป็นประจำในปริมาณน้อย ๆ ผลกระทบที่เกิดขึ้นนั้นยังไม่แน่นอน เนื่องจากการศึกษาดูตามผลในพยาบาล 155,000 คน ที่ดื่มกาแฟมานาน 10 ปี พบว่าไม่ทำให้ความดันโลหิตเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ John hopkins ที่ได้ทำการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 1,000 ราย โดยติดตามผลเป็นเวลา 33 ปี ที่พบว่าคาเฟอีนมีผลต่อความดันโลหิตน้อยมาก หากร่างกายได้รับคาเฟอีนสูงกว่า 150 มิลลิกรัมต่อวัน คาเฟอีนจะไปแทรกแซงการนอนหลับ ทำให้นอนหลับยาก หลับไม่สนิท ทำให้ช่วงเวลาที่หลับนั้นสั้นลง ซึ่งอาจทำให้ร่างกายไม่ได้พักผ่อนอย่างเต็มที่ ผู้ที่ดื่มกาแฟเป็นประจำ หากหยุดดื่มกระทันหันจะทำให้มีอาการปวดศีรษะ กระสับกระส่าย ร่างกายอ่อนเพลีย และง่วงนอนได้ การดื่มกาแฟอาจทำให้หัวใจเต้นเร็วกว่าปกติหรือเต้นไม่เป็นจังหวะได้ เนื่องจากคาเฟอีนในกาแฟมีฤทธิ์กระตุ้นกล้ามเนื้อหัวใจโดยตรง จึงส่งผลให้อัตราการบีบตัวของหัวใจและปริมาณของเลือดที่สูบฉีด

ต่อมาที่เพิ่มขึ้น สาร Theobromine ในกาแฟอาจทำให้มีอาการปวดแสบที่ลิ้นได้ การดื่มกาแฟหลายถ้วยต่อวัน จะลดความสมบูรณ์แข็งแรงของร่างกายลงได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสตรี คาเฟอีนมีฤทธิ์กระตุ้นการหลั่งของกรด Pepsin และ Gastrin ซึ่งอาจทำให้โรคแผลในกระเพาะอาหารและลำไส้รุนแรงขึ้นได้ กาแฟมีฤทธิ์ลดการดูดซึมของธาตุเหล็กได้ คุณจึงควรระมัดระวังในการดื่มกาแฟ ในขณะที่ท้องว่าง อีกทั้งการดื่มกาแฟในขณะที่ท้องว่างคาเฟอีนยังไปเร่งการหลั่งกรดในกระเพาะอาหารอีกด้วย เนื่องจากกาแฟมีฤทธิ์ในการขับปัสสาวะ โดยไปลดการดูดกลับของ โซเดียม โพแทสเซียม และแคลเซียมออกจากไต จึงทำให้แร่ธาตุเหล่านี้ถูกขับออกมาพร้อมปัสสาวะ ถ้าหาร่างกายสูญเสียแคลเซียมออกจากร่างกายบ่อย ๆ ในปริมาณมาก อาจเป็นการเพิ่มปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดโรคกระดูกพรุนในหญิงวัยหมดประจำเดือนได้ การดื่มกาแฟมากกว่าวันละ 1 แก้ว จะมีโอกาสเกิดการเป็นหมันมากขึ้น ก่อนหน้าที่มีข้อถกเถียงกันว่ากาแฟอาจส่งผลเสียต่อการตั้งครรภ์ของสตรีได้ แต่จากหลักฐานยังไม่พบผลเสียดังกล่าว นักวิจัยจึงแนะนำให้ดื่มกาแฟปริมาณน้อย ๆ ในขณะที่ตั้งครรภ์จึงจะไม่เกิดผลเสีย (แต่หากงดได้ก็ควรจะงด) ส่วนการศึกษาในประเทศเดนมาร์กที่ได้ทำการศึกษากับสตรีจำนวน 18,478 คน ที่ดื่มกาแฟปริมาณมากในระหว่างการตั้งครรภ์ พบว่ามันส่งผลทำให้อัตราเสี่ยงของการตายของทารกหลังคลอดเพิ่มมากขึ้น แต่ไม่มีผลกระทบต่ออัตราการตายในปีแรกของทารก โดยในรายงานได้ระบุว่า ผลการศึกษานี้บ่งชี้ถึงผลกระทบจากการดื่มกาแฟตั้งแต่วันละ 4-7 ถ้วย ส่วนผู้ที่ดื่มตั้งแต่วันละ 8 ถ้วยขึ้นไป (หรือ 48 ออนซ์ขึ้นไป) จะมีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้นถึง 220% เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ที่ไม่ได้ดื่ม จากผลการศึกษานี้จึงทำให้รู้ว่าสตรีตั้งครรภ์ควรเพิ่มความระมัดระวังในการดื่มกาแฟในปริมาณที่มากเกินไป เด็กเล็กไม่ควรดื่มกาแฟ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเด็กที่มีอายุต่ำกว่า 10 ขวบ

### บทที่ 3

## การลงทุนในกิจการและระบบบริหารจัดการ

ขั้นตอนเริ่มต้นที่จะลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ

1. เงินทุน
2. ทำเล
3. กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้า
4. สูตรกาแฟ/ เคล็ดลับความอร่อย
5. อุปกรณ์ที่ใช้
6. แหล่งวัตถุดิบ

### เงินทุน

เราคงปฏิเสธไม่ได้ว่าถ้าเราไม่มีเงินทุนในการบริหารจัดการ ธุรกิจคงไม่สามารถขับเคลื่อนต่อไปได้ ทั้งนี้ธุรกิจได้การสนับสนุนจาก เงินทุนสวัสดิการของหน่วยงานราชการ จำนวน 327,500 บาท เนื่องจากเป็นร้านสวัสดิการในหน่วยงาน

#### จำนวนเงินลงทุน

เงินลงทุนครั้งแรกของกิจการ Coffee & Bakery 327,500 บาท

ตารางที่ 3-1 เงินลงทุนครั้งแรกของกิจการ

รายการ	จำนวน/ บาท
เงินสดหมุนเวียน	100,000 บาท
<b>1. ค่าตกแต่งอาคารสถานที่</b>	
- ค่าโต๊ะเก้าอี้ ชุดละ 4,500 จำนวน10 ชุด	45,000 บาท
- ค่าตกแต่งร้าน	20,000 บาท
<b>2. ค่าอุปกรณ์ขาย ของกิจการ</b>	
- ค่าเครื่องบดกาแฟ+ค่าเครื่องชงกาแฟ	60,500 บาท
- อุปกรณ์เบ็ดเตล็ด	50,000 บาท
<b>3. ค่าอุปกรณ์เทคโนโลยี บริหารจัดการร้าน</b>	52,000 บาท
<b>รวมเงินลงทุนครั้งแรกของกิจการ</b>	<b>327,500 บาท</b>

## ทำเล

การเลือกทำเลที่ตั้งของกิจการ เลือกจากจุดที่เป็นศูนย์กลางของหน่วยงาน เป็นจุดที่พนักงานทุกคนต้องผ่านและสะดวกในการเดินทางมาซื้อ ค่าเช่าพื้นที่ทางร้าน ไม่มี เพราะเป็นพื้นที่สวัสดิการกรม

## กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าที่ของกิจการ คือ พนักงานทุกคนในหน่วยงาน และผู้มาติดต่อประสานงานในหน่วยงาน

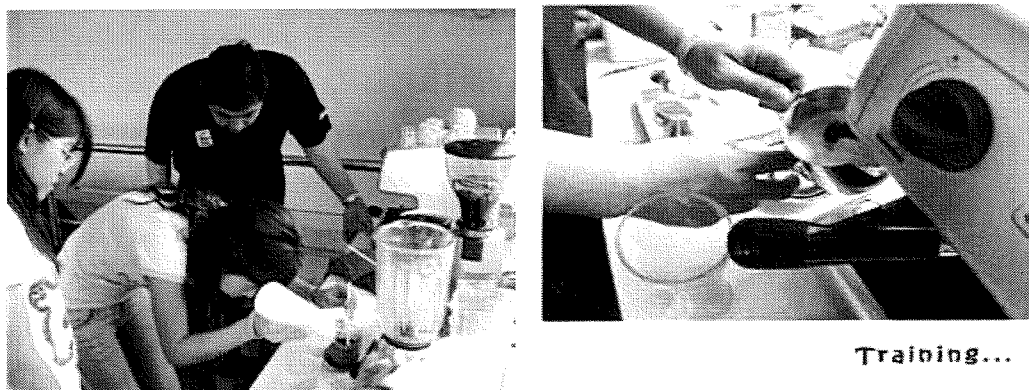
## การอบรมกรรมวิธีการผลิตกาแฟ

สูตรกาแฟเป็นสิ่งที่สำคัญ ถ้าสูตรที่ได้นำมาผลิตหรือเคล็ดลับในการผลิตไม่ได้มาตรฐานคุณภาพของสินค้าที่ได้ออกมาก็จะไม่มีขายหรือถึงจะได้ออกมาก็จะไม่มีคนซื้อ เพราะถ้าสูตรที่ใช้ไม่อร่อยธุรกิจก็ไม่สามารถอยู่รอดได้ จากการที่ได้ชิมกาแฟตามร้านต่าง ๆ ทางกิจการได้ตัดสินใจใช้สูตรการผลิตจาก ร้าน ชาลอตโต้ คอฟฟี่ Salotto Coffee ที่อยู่ 15/ 148 ถนนรัชดาภิเษก 36 (ซอยเสื่อใหญ่อุทิศ) แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 ทั้งนี้เมื่อกิจการซื้อเครื่องของทางร้าน ชาลอตโต้ คอฟฟี่ Salotto Coffee จะแถมหลักสูตรฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน Barista Beginner Course 1 วัน (ปกติ 5,000 บาท)

### หลักสูตรในการเรียน

1. เรียนชงกาแฟ
2. รู้จักประวัติกาแฟ
3. ชนิดของกาแฟ
4. การดูแลเมล็ดกาแฟและเข้าใจความแตกต่างของ Arabica และ Robusta
5. ชนิดของเครื่องชงกาแฟ
6. ลักษณะของเครื่องชงกาแฟในแต่ละระดับการคั่ว
7. การชงกาแฟและเครื่องดื่มอื่น ๆ ที่มาตรฐาน ทั้งสูตรร้อน สูตรเย็นและสูตรปั่น
8. Technical Term ของกาแฟและเครื่องกาแฟ

ทั้งนี้สูตรการเรียนทางกิจการไม่สามารถนำเผยแพร่ได้



ภาพที่ 3-1 การเรียนชงกาแฟและเครื่องคั่วอื่น ๆ ที่มาตรฐาน

### อุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบกิจการอุปกรณ์เสริมต่าง ๆ

1. เครื่องชงกาแฟ เครื่องบดกาแฟ
2. เครื่องคิดเงิน (เครื่องคิดเงินของทางร้านใช้โปรแกรมสำเร็จในการทำงาน)
3. ตู้เย็น ตู้น้ำแข็ง
4. กระบอกฉีควิปครีม + แก้ววิป
5. แทมเปอร์ + ที่ร้อ
6. ที่เคาะกากกาแฟ
7. พิชเชอร์สำหรับสตรีมนม, พิชเชอร์Art
8. ปีมโฟมนมเย็น
9. เทอร์โมมิเตอร์
10. ซ้อนสำหรับคนกาแฟ ยาว สั้น
11. ซ้อนสำหรับตักโฟมนม
12. ถ้วยตวงขนาด 1 ออนซ์ + แก้วช็อตกาแฟ
13. ถ้วยตวงขนาด 10 ออนซ์ และขนาดอื่น ๆ เพิ่มเติม
14. ขวดโหลสำหรับเก็บกาแฟ
15. ปีมสำหรับป้อนน้ำเชื่อม และส่วนผสมต่าง ๆ
16. ขวดสำหรับใส่ส่วนผสมต่าง ๆ
17. เขยือกสำหรับใส่น้ำ + แก้วน้ำเปล่า + จานรอง
18. ผ้าขนหนู ผ้ากันเปื้อน ผ้าเช็ดมือ ผ้าอเนกประสงค์
19. ที่เปิดกระป๋อง มีด กรรไกร กรวย

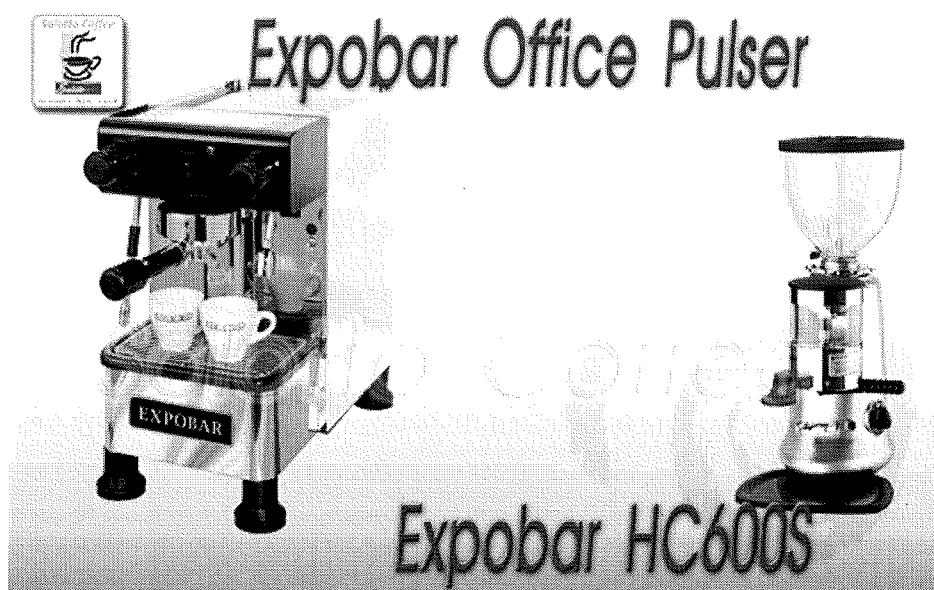


20. แปรงทำความสะอาดขนาดต่าง ๆ
21. น้ำยาล้างจาน ฟองน้ำ
22. ไม้ถูพื้น ไม้กวาด
23. ถังขยะใบบาร์ ถังขยะขนาดใหญ่ ถังขยะลูกค้า
24. กระป๋องสแตนเลสใหญ่ สำหรับผสมของ
25. แปรงทำความสะอาดหัวชงกาแฟ
26. ผงยาทำความสะอาดหัวชงกาแฟ (Backflush Detergent)
27. เข็ยกเล็กสำหรับใส่น้ำเชื่อมให้ลูกค้า
28. กล่องใส่น้ำตาล ครีมหีม หลอด
29. ถ้วยเอสเพรสโซ เซรามิก 2-3 ออนซ์
30. ถ้วยคาปูชิโน เซรามิก 5-6 ออนซ์
31. ถ้วยกาแฟลาเต้ เซรามิก หรือ แก้ว 7-8 ออนซ์
32. แก้วกาแฟเย็น ขนาด 16 และ 22 ออนซ์
33. ชุดสำหรับเสิร์ฟชา
34. แก้วกระดาษสำหรับกาแฟเทคโอเวย์
35. จานสำหรับใส่ขนมและอื่น ๆ
36. ถูพลาสติก ถูหิ้ว ถูกระดาษ สำหรับใส่ตัวเอง และให้ลูกค้า

#### ของใช้ประจำวัน

1. กาแฟ
2. นมสด พาสเจอร์ไรซ์, โลว์เฟต, โยเกิร์ต
3. นมข้นหวาน นมข้นจืด
4. น้ำตาลทราย
5. น้ำเชื่อมกลิ่นต่าง ๆ
6. ผงโกโก้
7. ชาต่าง ๆ

ทางร้านใช้เครื่องชงกาแฟและเครื่องบดเมล็ดกาแฟ สั่งซื้อเครื่องกาแฟของ Salotto ส่วนอุปกรณ์อื่น ๆ ได้ซื้อจากร้านอุปกรณ์ทำเค้กและเครื่องกาแฟ ถนนงามวงศ์วาน



ภาพที่ 3-2 เครื่องกาแฟของร้าน

#### คุณสมบัติเครื่องชง

เป็นเครื่องชงมืออาชีพขนาดเล็กสุด รุ่นประหยัด ชงแบบ แมนนวลดีกว่าเครื่องรุ่นที่เป็นพลาสติก เพราะรุ่นนี้หัวชงเป็นแบบ E 61 สกัดรสชาติกาแฟได้ดีกว่าหม้อต้มใหญ่กว่า และมีท่อปล่อยน้ำร้อนสะดวกมาก สามารถชงได้ 100-300 แก้วต่อวัน

เครื่องชงกาแฟ เอ็กโอบาร์ ออฟฟิศ เพาเซอร์ Expobar Office Pulser

เครื่องบดกาแฟ เอ็กโอบาร์ เอชซี 600เอส Expobar HC600S

ราคาปกติ 75,500 ราคาพิเศษ 60,500 บาท (สั่งซื้อในราคาพิเศษ)

#### แหล่งวัตถุดิบ

ที่มาการสั่งซื้อวัตถุดิบ สั่งซื้อวัตถุดิบจากร้าน ซาลอตโต้ คอฟฟี่ Salotto Coffee  
ที่อยู่ 15/ 148 ถนนรัชดาภิเษก 36 (ซอยเสือใหญ่อุทิศ) แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
เปิดบริการ 07.00 - 23.30 น. โทร. 0-2541-8077 โทรสาร 0-2541-8018 Email: info@salotto.co.th  
เมื่อสั่งซื้อ 5 กิโลขึ้นไป จะได้ราคาส่งที่ถูกกว่าราคาปลีกหลายบาท ขึ้นอยู่กับชนิดกาแฟที่เลือกซื้อ  
ทางร้านมีบริการส่งสินค้า

## การตั้งสินค้า

ให้โทรแจ้งว่าต้องการตั้งซื้อสินค้า สอบถาม โปรโมชั่นในแต่ละเดือนแล้วส่ง Email ไปยังบริษัท พร้อมทั้ง โทรไปสอบถามว่าได้รับ Email ครบถ้วนหรือยังทางร้านเลือกใช้ กาแฟชาลดได้ สูตรมาตรฐาน Salotto in Casa ขนาดบรรจุ 500 กรัม กาแฟชนิดนี้ให้ความหอมของกลิ่นคาราเมล และช็อคโกแลต มีกลิ่นหอมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ของเมล็ดกาแฟอาราบิก้า ชนิด Wet Process คัดพิเศษจากคอกช้าง และเมล็ดกาแฟ อราบิก้า สายพันธุ์พิเศษ Tipica ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งให้ความเข้มข้น เหมาะทั้ง กาแฟร้อนและเย็น

## ราคาต่อถ้วย

ทางร้าน Coffee & Bakery ตั้งราคาจากผู้ประกอบการร้านกาแฟในย่านนั้น โดยราคาทางร้านขายอยู่ที่

กาแฟเย็น ราคา 35 บาท

กาแฟร้อน ราคา 25 บาท

กรณีเพิ่ม Topping คิดเพิ่ม 10 บาท

## ต้นทุนต่อถ้วย

### ต้นทุนกาแฟร้อน

ราคากาแฟเอสเปรสโซ กิโลกรัมละ 360 บาท (สั่ง 5 กก.)

กาแฟร้อนใช้กาแฟ 10 กรัม/ แก้ว

กาแฟ 1 กิโลกรัม (1000 กรัม) จะขายได้  $1000 / 10 = 100$  แก้วกาแฟร้อน

### ต้นทุนและกำไรกาแฟร้อนต่อแก้วเมื่อใส่ภาชนะของร้าน

ต้นทุนกาแฟร้อนกิโลละ 360 บาท / 100 แก้ว = 3.60 บาท (เสิร์ฟแก้วเซรามิค/ แก้วในร้าน)

ราคาขายกาแฟร้อนแก้วละ 25 บาท

กำไรแก้วละ 21.40 บาท (ไม่รวมค่าแก้ว/ ใส่แก้วในร้าน)

### ต้นทุนและกำไรกาแฟร้อนต่อแก้วเมื่อขายใส่แก้วกระดาษ

ต้นทุนกาแฟ 3.60 บาท

ต้นทุนแก้วกระดาษ 2.80 บาท

ราคาต้นทุนกาแฟร้อน+ค่าแก้ว 6.40 บาท

กำไรกาแฟร้อน/ แก้ว 18.60 บาท (ขายใส่แก้วกระดาษ)

ถ้าขาย 100 แก้ว จะได้รายได้ 2,500 บาท (ราคาขาย 25 บาท x 100 แก้ว)

### ต้นทุนกาแฟเย็น

กาแฟเย็นใช้กาแฟ 15 กรัม/ แก้ว

กาแฟ 1 กิโลกรัม (1000 กรัม) จะขายได้  $1000/15 = 66$  แก้วกาแฟเย็น

ต้นทุนกาแฟเย็น 360 บาท/ 66 แก้ว = 5.45/ 6 บาท + นมข้น (60 ซ.ซ.) 3 บาท + นมสด

(30 ซ.ซ.) 2 บาท

### ต้นทุนและเย็นกาแฟเย็นต่อแก้วเมื่อใส่ภาชนะของร้าน

ต้นทุนกาแฟ 6 บาท

นมข้น (60 ซ.ซ.) 3 บาท

นมสด (30 ซ.ซ.) 2 บาท

ราคาขายกาแฟร้อนแก้วละ 35 บาท

กำไรแก้วละ 24 บาท (เสิร์ฟแก้วเซรามิค/ แก้วในร้าน)

### ต้นทุนและกำไรกาแฟเย็นต่อแก้วเมื่อขายใส่แก้วกระดาษ

ต้นทุนกาแฟ 6 บาท

นมข้น (60 ซ.ซ.) 3 บาท

นมสด (30 ซ.ซ.) 2 บาท

ต้นทุนแก้วกระดาษ 2.80 บาท

ราคาขายกาแฟร้อนแก้วละ 35 บาท

กำไรแก้วละ 21.20 บาท (ขายใส่แก้วกระดาษ)

กรณีเสิร์ฟแก้วกระดาษ ราคาแก้ว 2.80 บาท/ ใบ

กรณีเสิร์ฟแก้วพลาสติก ราคาแก้ว 4.40 บาท/ ใบ

ตารางที่ 3-2 ต้นทุนกาแฟและผลกำไรหลังหักค่าวัตถุดิบ

	ราคาขาย/ บาท	ต้นทุน/ บาท/ แก้ว	กำไร/ บาท/ แก้ว
กาแฟร้อน	25	6.40	18.60
กาแฟเย็น	35	13.80	21.20

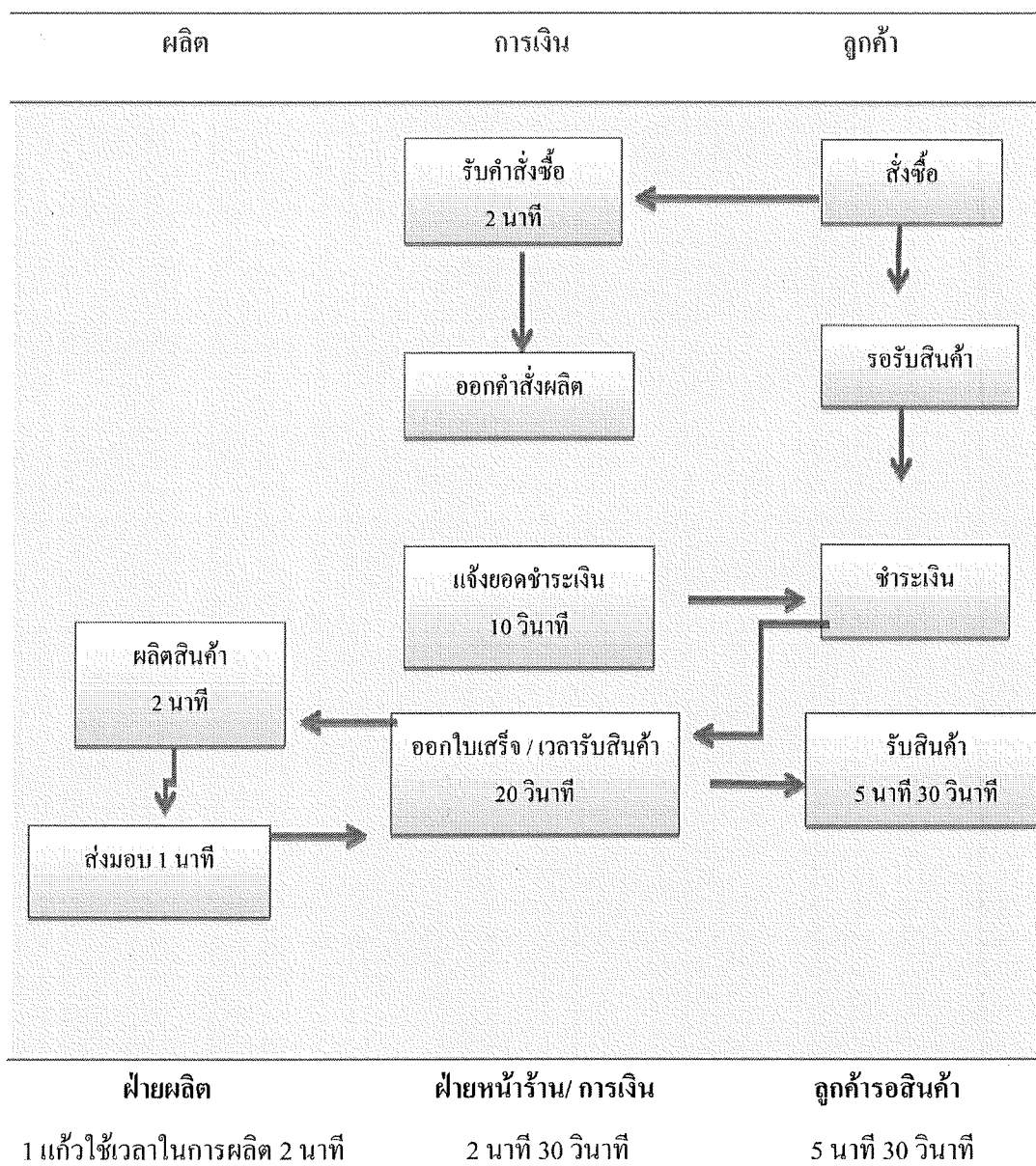
## กำลังการผลิต

ตารางที่ 3-3 เวลาการรับคำสั่งซื้อ การผลิต และการส่งมอบ

	ฝ่ายผลิต/ นาที	ฝ่ายหน้าร้าน/ การเงิน/ นาที	ฝ่ายลูกค้ารอ สินค้า/ นาที	รวมระยะเวลา/ นาที
ระยะเวลาในการ รอคอย	2	2.30	5.30	5.30

ผลิตได้สูงสุด 2 นาทีต่อแก้ว แต่每天有เวลาขาย 500 นาที  $500/2 = 250$  แก้ว/วัน

กระบวนการรับคำสั่งซื้อ การผลิต และการส่งมอบ



ภาพที่ 3-3 กระบวนการรับคำสั่งซื้อ การผลิต และการส่งมอบ

ตารางเวลา 1 วัน เปิดบริการ 07.00-17.00 น

10 ชั่วโมง หรือ 600 นาที

คำอธิบายเพิ่มเติม

เวลาจ้างงาน 600 นาทีหรือ 10 ชั่วโมง-500 นาที/ 250 แก้ว = เหลือ 100 นาที

100 นาที แบ่งเป็น เวลาพักพนักงาน และอื่น ๆ

กำลังการผลิตสินค้าที่พนักงานสามารถผลิตสินค้าได้ต่อวัน

ใน 1 วันพนักงานสามารถผลิตสินค้าเพื่อขายได้ 250 แก้ว/ วัน

ในเวลาทำงาน 600 นาที-เวลาในการผลิต 500 นาที

สามารถผลิตได้ 250 แก้ว

จะเหลือเวลาอีก 100 นาทีเป็นเวลาพักพนักงานและอื่น ๆ

### ประมาณการขายต่อวัน

ประมาณการขายได้ 100 แก้ว/ วัน และสมมุติว่าสัดส่วนขาย เย็น 70 : ร้อน 30

ตารางที่ 3-4 ประมาณการยอดขาย 100 แก้ว/ วัน

	ราคาขาย	วัน/ แก้ว	เป็นเงิน/ บาท
กาแฟเย็น	35	70	2,450
กาแฟร้อน	25	30	750
รวม		100	3,200 บาท/ วัน

ถ้าใน 1 วัน ขายได้ 100 แก้วถือว่าธุรกิจประสบผลสำเร็จไม่ขาดทุน

### รายได้ต่อเดือน

จำนวนวันที่เปิดร้าน 20 วัน/ เดือน (หยุดเสาร์-อาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์) ประมาณการยอดขาย 2,000 แก้ว/ เดือน

ประมาณการยอดขาย เป็นเงิน 64,000 บาท/ เดือน

กาแฟเย็น 70 แก้ว/ วัน  $35 \times 70 = 2,450$  บาท  $\times 20$  วัน/ เดือน 49,000 บาท/ เดือน

กาแฟร้อน 30 แก้ว/ วัน  $25 \times 30 = 750$  บาท  $\times 20$  วัน/ เดือน 15,000 บาท/ เดือน

รายรับ 64,000 บาท/ เดือน

### ต้นทุนต่อเดือน

(ประมาณการขาย 2,000 แก้ว/ เดือน)

ต้นทุนคงที่/ เดือน

1. ค่าจ้างพนักงาน 6,000/คน x 2 คน	12,000 บาท/เดือน
2. ค่าน้ำ (เหมาจ่าย)	300 บาท/เดือน
3. ค่าไฟ (เหมาจ่าย)	2,000 บาท/เดือน
4. ค่าเสื่อม	5,458 บาท
รวมต้นทุนคงที่/เดือน	19,758 บาท
<b>ต้นทุนผันแปร (ขาย 2,000 แก้ว)</b>	
ค่าวัตถุดิบ เช่น กาแฟ นม วิปครีม และอื่น ๆ	30,800 บาท
<b>ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนผันแปร</b>	<b>50,558 บาท</b>

### กำไรสุทธิต่อเดือน

ตารางที่ 3-5 รายรับ รายจ่าย สุทธิกำไรสุทธิ/เดือน

	จำนวนเงิน (บาท)
รายได้	64,000
ต้นทุน	50,558
กำไร	13,442

### ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)

รายรับ 64,000 บาท/เดือน x 12 เดือน = 768,000 บาท

รายจ่าย 14,300 บาท/เดือน x 12 เดือน = 541,200 บาท

$$\begin{aligned}
 \text{เวลาคืนทุน} &= \frac{\text{เงินลงทุนทั้งหมด}}{\text{รายรับเฉลี่ยต่อปี-รายจ่าย}} \\
 &= \frac{327,500}{768,000-541,200} \\
 &= \frac{327,500}{226,800}
 \end{aligned}$$

เวลาคืนทุน = 1 ปี 5 เดือน



### จุดคุ้มทุน (Break Even Point)

ต้นทุนคงที่/เดือน 19,758 บาท

ราคาเฉลี่ยต่อแก้ว 32 บาท

ต้นทุนเฉลี่ยต่อแก้ว กาแฟเย็น 70 แก้ว

ต้นทุนกาแฟเย็น  $13.80 \times 0.7 = 9.66$  บาท

ต้นทุนเฉลี่ยต่อแก้ว กาแฟร้อน 30 แก้ว

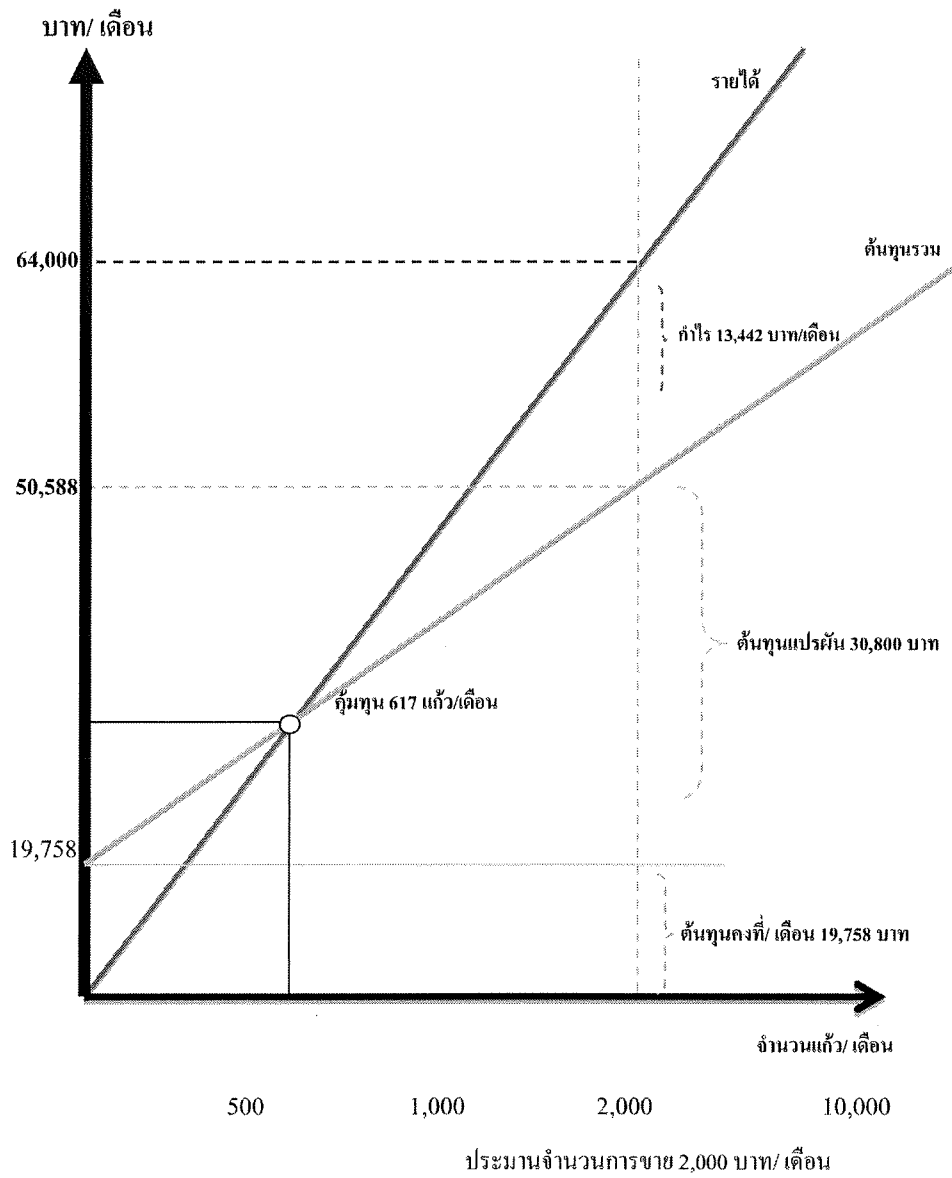
ต้นทุนกาแฟร้อน  $6.40 \times 0.3 = 1.92$  บาท

ราคาเฉลี่ยต่อแก้ว

ราคาขายกาแฟเย็น  $35 \times 70$  แก้ว + ราคาขายกาแฟร้อน  $25 \times 30 = 32$  บาท

$$\begin{aligned}
 \text{จุดคุ้มทุน (หน่วยขายที่คุ้มทุน)} &= \frac{\text{ต้นทุนคงที่/เดือน(รวมค่าเสื่อม)}}{\text{ราคาเฉลี่ยต่อแก้ว}} \\
 &= \frac{19,758}{32} \\
 &= 617 \text{ แก้ว/เดือน (ต้องขายได้ 617 แก้ว จึงจะคุ้มทุน)}
 \end{aligned}$$

กราฟแสดงจุดคุ้มทุนต่อเดือน



ภาพที่ 3-4 จุดคุ้มทุนต่อเดือน

## NET PRESENT VALUE NPV (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ)

CF: กระแสเงินสดสุทธิแต่ละปี

CF: เงินลงทุน

r: อัตราคิดลด (Discount Rate) ใช้ 7%

N: ปีที่ทำการลงทุน

$$\begin{aligned}
 \text{NPV} &= -CF + \frac{CF_1}{(1+0.7)^1} + \frac{CF_2}{(1+0.7)^2} + \frac{CF_3}{(1+0.7)^3} + \frac{CF_4}{(1+0.7)^4} + \frac{CF_5}{(1+0.7)^5} \\
 &= -327,500 + \frac{226,800}{1.07^1} + \frac{226,800}{1.07^2} + \frac{226,800}{1.07^3} + \frac{226,800}{1.07^4} + \frac{226,800}{1.07^5} \\
 &= -327,500 + 211,963 + 198,096 + 185,136 + 173,024 + 161,705 \\
 &= 602,424 \text{ บาท} \\
 &= \text{NPV} > 0 \quad (\text{ไม่ติดลบ ควรลงทุนในโครงการนี้})
 \end{aligned}$$

## IRR อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)

IRR ของโครงการ กำหนดระยะเวลา 5 ปี

คำนวณ IRR (Internal Rate of Return : IRR) Microsoft Excel

ตารางที่ 3-6 IRR ของโครงการ กำหนดระยะเวลา 5 ปี

	ร้าน Coffee & Bakery
เงินลงทุนเริ่มแรก	-327,500 บาท
กระแสเงินสดรับสุทธิ	
ปีที่ 1	226,800 บาท
ปีที่ 2	226,800 บาท
ปีที่ 3	226,800 บาท
ปีที่ 4	226,800 บาท
ปีที่ 5	226,800 บาท
อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ	0.07
NPV	\$602,424
IRR	63%

## บทที่ 4

### การนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาบริหารจัดการร้าน Coffee & Bakery

ผลต่าง ๆ กัน ในการทำธุรกิจนั้น ๆ บริษัทและผู้บริหารต้องการสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการ การตัดสินใจ และการแก้ปัญหา หากไม่มีระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะต้องตัดสินใจหรือแก้ปัญหาแล้ว การตัดสินใจก็จะผิดพลาดและก่อให้เกิดความเสียหายได้ด้วยเหตุนี้เองจึงต้องมีการบริหารจัดการด้วยระบบสารสนเทศที่ถูกต้องและเหมาะสมเอาไว้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถนำมาใช้ได้เมื่อต้องการข้อมูลที่จำเป็นจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการที่จะทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

แม้ว่าการพัฒนาระบบสารสนเทศส่วนใหญ่จะมีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยประกอบการทำงาน และ ช่วยในการตัดสินใจแก้ปัญหา นอกจากนี้ยังมีการสร้างระบบสารสนเทศเพื่อให้บริษัทและหน่วยงานใช้สำหรับการวางแผนพัฒนาบริษัทและหน่วยงานในระยะยาว ระบบสารสนเทศแบบนี้เรียกว่า ระบบสารสนเทศเชิงกลยุทธ์ (Strategic Information System หรือ SIS) บริษัทและหน่วยงานสามารถบรรลุความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ได้โดยการใช้กลยุทธ์ในการเสริมสร้างจุดแข็งให้มากที่สุด ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive advantage) และ ความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ (Strategic advantage) ในความหมายเดียวกัน กลยุทธ์ทางธุรกิจนั้นปกติหมายถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตลาดใหม่ และ บริการแบบใหม่ ซึ่งรวมแล้วมีความหมายว่าพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้าที่ยังไม่มีใครตอบสนองมาก่อน การเปลี่ยนบริการให้รองรับลูกค้ากลุ่มใหม่ได้ การผูกมัดใจลูกค้าเดิมให้ภักดีต่อผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เรามีอยู่ หรือการดำเนินการใด ๆ ที่เพิ่มคุณค่าให้แก่ธุรกิจ

เหตุผลที่ธุรกิจนำระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์มาใช้ เพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการภายในธุรกิจให้มีความสะดวกรวดเร็วอีกทั้งยังมีความถูกต้องแม่นยำในการทำงาน โดยมีเอกสารในการทำงานทุกอย่างเมื่อผู้ประกอบการต้องการเรียกเอกสารข้อมูลดูรายละเอียด

ร้าน Coffee & Bakery ได้นำระบบคอมพิวเตอร์ เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการร้าน โดยทางกิจการได้ตัดสินใจใช้ โปรแกรม Business Plus เพื่อการบริหารกิจการธุรกิจร้านกาแฟ

#### เหตุผลที่กิจการเลือกใช้งานโปรแกรม Business Plus

1. ชื่อเสียงของบริษัท อี-บิซิเนส พลัส จำกัด
2. บริษัทมีการพัฒนาโปรแกรมอย่างต่อเนื่อง
3. โปรแกรมใช้งานง่าย
4. มีทีมงานที่ดูแลหลังการขาย สามารถติดต่อได้ตลอดเวลาที่ระบบขัดข้อง

## โปรแกรม Business Plus สามารถบริหารจัดการแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. การบริหารหน้าร้าน
2. การบริหารหลังร้าน

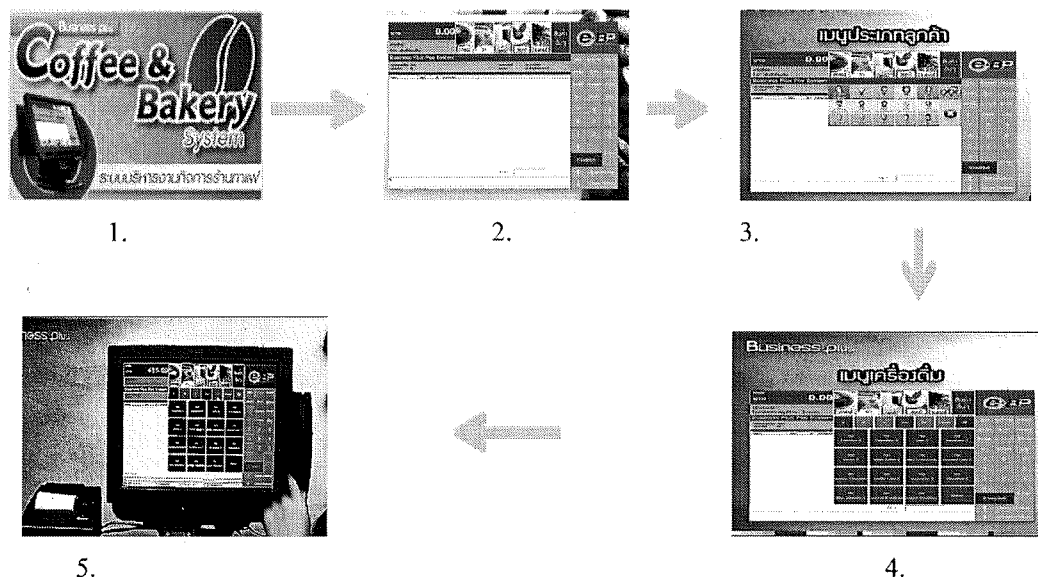
### การบริหารจัดการหน้าร้านด้วย โปรแกรม Business Plus

เป็นการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีโปรแกรมดังกล่าว ในการขายสินค้าเมื่อลูกค้าได้ทำการตั้งสินค้ากับพนักงาน โดยโปรแกรมดังกล่าวจะมีหน้าที่ รับ Oder พนักงานเก็บเงิน ระบบคำนวณคิดเงิน ทอนเงิน เมื่อยืนยันคำสั่งขายในระบบ ระบบจะทำการพิมพ์รายการ Oder ชุดสำเนาส่งเคาน์เตอร์ชง บิลใบเสร็จสินค้า จะระบุสินค้าที่ลูกค้าต้องการลงในใบเสร็จรับสินค้า แสดงจำนวนสินค้าที่สั่ง ระบุประเภทสินค้า ระบุจำนวนเงินทั้งหมด

### ขั้นตอนการทำงานหน้าร้าน

1. เมนูหลัก เป็นเมนูหน้าแรกของโปรแกรม Business Plus ในการทำงานขั้นต่อไป
2. เมนูประเภทลูกค้า เป็นเมนูเลือกประเภทลูกค้า เช่น ชาย/ หญิง ช่วงอายุ ประเภทนักเรียนนักศึกษา ข้าราชการ ฯลฯ เป็นการสังเกตว่ากลุ่มคนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในร้าน เป็นกลุ่มลูกค้าประเภทไหนแล้วจึงระบุลงไปใน โปรแกรม ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลให้ทราบว่า กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการมีกลุ่มไหนบ้าง อายุเท่าไร เพศอะไร กลุ่มไหนซื้อมากที่สุด ซื้อช่วงเวลาไหน ซึ่งเป็นข้อมูลในการพัฒนากิจการอีกทั้งยังสามารถนำข้อมูลมาปรับปรุงและส่งเสริมการขายได้อีกด้วย
3. เมนูเครื่องดื่ม ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เช่น คาปูชิโนเย็น 2 แก้ว หน้าจอรายการจะขึ้นรายการสินค้า จำนวนสินค้า ยอดรวมสินค้า เมื่อลูกค้ากดตกลงกด รวมยอด Enter เป็นอันเสร็จสิ้นการสั่งซื้อเครื่องดื่ม
4. ขั้นตอนสุดท้าย ทวนรายการสินค้าให้ลูกค้า แจ้งยอดรวมทั้งหมด กดยืนยันพิมพ์ใบรายการสินค้าพร้อมทอนเงิน

## ขั้นตอนแสดงการทำงานด้วยโปรแกรม Business Plus



ภาพที่ 4-1 การทำงานด้วยโปรแกรม Business Plus

## การบริหารจัดการหลังร้านด้วยคอมพิวเตอร์ด้วยโปรแกรม Business Plus

### ขั้นตอนการทำงานหลังร้าน

การทำงานของ Business Plus System ในรูปแบบหลังร้านเป็นการแสดงรายละเอียดทั้งหมดของการขายประจำวัน

#### 1. แสดงยอดขายสินค้ารายวัน

ใบแสดงยอดขายสินค้ารายวัน จะแสดงรายการขายทั้งวันว่าใน 1 วันเราขายสินค้าอะไรไปบ้าง ในใบรายงานจะแสดง วันที่เดือนปีที่แสดงยอดขาย เลขที่ใบเสร็จที่ทำกรขาย ชื่อสินค้าที่ทำกรขาย จำนวนที่ขาย ราคาที่ขาย ยอดขายที่ขายสินค้าทั้งบิลรายการ ส่วนลดในการขาย ส่วนลดรวมทั้งหมด ภาษีมูลค่าเพิ่ม ขายสุทธิ ใบยอดขายสินค้ารายวันแสดงให้เห็นยอดขายสินค้าว่า ใน 1 วัน ที่ขายสินค้า บิลแต่ละบิลขายสินค้าอะไรบ้าง จำนวนเงินเท่าไร เป็นการสรุปบิลทั้งหมดที่ทำกรขายใน 1 วัน เพื่อตรวจเช็คและตรวจสอบจำนวนเงินที่ขายและสินค้าที่ขายไปใน 1 วัน ทำให้การทำงานในการตรวจสอบรายได้ในแต่ละวันมีความถูกต้องและครบถ้วน สะดวกในการนับจำนวนเงินยอดขายรายวันเมื่อแคชเชียร์นำส่งผู้จัดการ

วันที่	เลขที่ใบ	จุดขาย	ชื่อสินค้า	หน่วย	จำนวน	ราคาข	ลดราคา	ส่วนลด%	ราคาพิเศษ	ส่วนลดพิเศษ	รวมรวม	รวม	รวม
06/03/2555	000101000020	211005	Ice Express	หน่วย	1.00	50.00	50.00	-	50.00	1.72	48.28	7.16	45.12
06/03/2555	000101000012	211012	Ice Camel Labe	หน่วย	1.00	50.00	50.00	-	50.00	1.72	48.28	7.16	45.12
06/03/2555	000101000008	211008	นมอัสสัมพรีเมียม	ลิตร	1.00	45.00	45.00	-	45.00	1.56	43.44	2.84	40.60
06/03/2555	000101000028	211008	Ice Express	หน่วย	2.00	50.00	100.00	0.00	100.00	3.44	96.56	19.36	77.20
06/03/2555	000101000019	211008	Ice Express	หน่วย	1.00	50.00	50.00	0.00	50.00	1.72	48.28	7.16	45.12
06/03/2555	000101000059	211012	Craps Smoothie	หน่วย	1.00	45.00	45.00	-	45.00	1.56	43.44	2.84	40.60
06/03/2555	000101000060	211012	Ice Tea	หน่วย	1.00	15.00	15.00	-	15.00	0.47	14.53	0.87	13.66
06/03/2555	000101000060	211011	Ice Tea	หน่วย	1.00	15.00	15.00	-	15.00	0.47	14.53	0.87	13.66
06/03/2555	000101000060	190001	Ice Tea	หน่วย	1.00	15.00	15.00	-	15.00	0.46	14.54	0.87	13.67
06/03/2555	000101000060	200101000060	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	0.00	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
06/03/2555	000101000061	191003	Ice Tea	หน่วย	1.00	15.00	15.00	-	15.00	0.47	14.53	0.87	13.66
06/03/2555	000101000061	000101000061	น้ำผลไม้	หน่วย	1.00	60.00	60.00	0.00	60.00	1.72	58.28	3.72	54.56
06/03/2555	000101000061	104001	SANDWICH Ham	หน่วย	1.00	35.00	35.00	-	35.00	1.04	33.96	2.17	31.79
06/03/2555	000101000062	000101000062	Ice Cappuccino	หน่วย	2.00	30.00	60.00	0.00	60.00	1.92	58.08	2.88	55.20
06/03/2555	000101000064	251014	Espresso Frappe	หน่วย	1.00	55.00	55.00	-	55.00	1.66	53.34	2.66	50.68
06/03/2555	000101000064	000101000064	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	0.00	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
06/03/2555	000101000065	211008	Ice Espresso	หน่วย	2.00	30.00	60.00	0.00	60.00	1.92	58.08	2.88	55.20
06/03/2555	000101000065	211008	Hot Espresso	หน่วย	1.00	45.00	45.00	-	45.00	1.36	43.64	2.36	41.28
06/03/2555	000101000067	211012	Americano Frappe	หน่วย	2.00	55.00	110.00	0.00	110.00	3.32	106.68	4.32	102.36
06/03/2555	000101000067	211012	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	-	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
06/03/2555	000101000068	100003	นมอัสสัม	ลิตร	1.00	15.00	15.00	1.00	14.00	0.46	13.54	0.86	12.68
06/03/2555	000101000068	000101000068	Ice Cappuccino	หน่วย	2.00	30.00	60.00	0.00	60.00	1.92	58.08	2.88	55.20
06/03/2555	000101000068	060101000068	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	-	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
06/03/2555	000101000068	1001	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	-	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
06/03/2555	000101000068	1001	Ice Cappuccino	หน่วย	1.00	30.00	30.00	-	30.00	0.96	29.04	1.11	27.93
รวมรวม					9	440.00	440.00	0.00	440.00	13.68	426.32	51.84	374.48

ภาพที่ 4-2 ใบแสดงยอดขายสินค้ารายวัน

2. แสดงการขายตามอายุ-เพศ หมวดสินค้า

ใบแสดงอายุ-เพศ หมวดสินค้า จะแสดง รหัสสินค้า ชื่อสินค้า/ รายการสินค้า เพศชาย ช่วงอายุเท่าไร ชื่อสินค้าอะไร รวมเพศชายชื่อสินค้าอะไรบ้าง ราคาเท่าไร เพศหญิง ช่วงอายุเท่าไร ชื่อสินค้าอะไร รวมเพศหญิงชื่อสินค้าอะไรบ้าง ราคาเท่าไร ยอดรวมเท่าไร เป็นการสรุปยอดขาย โดยแยก เพศชาย ทำให้เราทราบว่า เพศชาย หญิง ช่วงอายุไหนชอบซื้อสินค้าอะไร ทำให้เราทราบปริมาณในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อขายโดยเจาะจงกลุ่มลูกค้าที่แน่ชัด

บริษัท บี.อี.ที.เอส. จำกัด  
ฝ่ายรายงานผลการดำเนินงาน (FINANCIAL STATEMENTS) AND OTHER INFORMATION

หน้า 1 / 1

บริษัท บี.อี.ที.เอส. จำกัด  
รายงานยอดขายตามอายุ - เขต หมวด - สินค้า

\* \* ตัดภาษีโดยการลดจำนวน \* \*

เครื่องวัดสินค้า : เครื่องวัด  
ค่า : ฟังก์ชัน  
วันที่ : 05/03/2555 - 05/03/2555

รหัสขาย : ฟังก์ชัน  
รหัสสินค้า : ฟังก์ชัน  
รหัสขาย : ฟังก์ชัน  
รหัสสินค้า : ฟังก์ชัน

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	บาท					บาท					รวม	%	
		1 - 12 ปี	13 - 19 ปี	20 - 29 ปี	30 - 39 ปี	40 ปีขึ้นไป	1 - 12 ปี	13 - 19 ปี	20 - 29 ปี	30 - 39 ปี	40 ปีขึ้นไป			
หมวดสินค้า 101	ชุด													
201001	Hat Equinox	-	-	30.00	-	30.00	-	-	-	-	-	-	30.00	10.00
201002	Hat Amalano	-	-	45.00	-	45.00	-	-	-	-	-	-	45.00	15.00
201004	Hat Capriano	-	-	45.00	-	45.00	-	-	-	-	-	-	45.00	15.00
201008	Hat Equinox	-	-	100.00	-	100.00	-	-	-	-	-	-	100.00	33.33
201014	Equinox Purpoe	-	-	55.00	-	55.00	-	-	-	55.00	-	-	55.00	18.33
201015	Amalano Purpoe	-	-	110.00	-	110.00	-	-	-	55.00	-	-	165.00	55.00
201016	Capriano Purpoe	-	-	-	-	-	-	-	-	55.00	-	-	55.00	18.33
201017	Equinox Purpoe	-	-	-	-	-	-	-	-	40.00	-	-	40.00	13.33
	รวมหมวดสินค้า	0.00	0.00	155.00	0.00	155.00	0.00	0.00	0.00	225.00	0.00	0.00	480.00	155.00
หมวดสินค้า 102	หมวก													
202033	หมวก	-	-	-	-	-	-	-	-	80.00	-	-	80.00	26.67
202035	หมวก	-	-	40.00	-	40.00	-	-	-	-	-	-	40.00	13.33
	รวมหมวดสินค้า	0.00	0.00	40.00	0.00	40.00	0.00	0.00	80.00	80.00	0.00	0.00	120.00	39.00
หมวดสินค้า 103	หมวก													
203010	Hat Equinox	-	-	30.00	-	30.00	-	-	-	-	-	-	30.00	10.00
203021	Hat Equinox	-	-	-	-	-	-	-	-	45.00	-	-	45.00	15.00
	รวมหมวดสินค้า	0.00	0.00	30.00	0.00	30.00	0.00	0.00	45.00	45.00	0.00	0.00	75.00	25.00
หมวดสินค้า 202	หมวก													
122004	หมวก	-	-	35.00	-	35.00	-	-	-	-	-	-	35.00	11.67
122006	หมวก	-	-	45.00	-	45.00	-	-	-	-	-	-	45.00	15.00
	รวมหมวดสินค้า	0.00	0.00	80.00	0.00	80.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	80.00	26.67
	รวมทั้งหมด	0.00	0.00	335.00	0.00	335.00	0.00	0.00	165.00	350.00	0.00	0.00	730.00	235.00

วันที่ 22/03/2555 16:30:32 บริษัท บี.อี.ที.เอส. จำกัด  
File Path: C:\Program Files\Microsoft Office\Office12\Excel\B.E.T.E.S. (1).xls

7.3.5 (16/07/2010)

ภาพที่ 4-3 ใบแสดงอายุ-เพศ หมวดสินค้า

3. แสดงบันทึกยอดตรวจนับรายวัน (วัตถุดิบและภาระอื่น ๆ)

ใบแสดงบันทึกยอดตรวจนับรายวัน (วัตถุดิบและภาระอื่น ๆ) จะแสดง ลำดับ รหัสชื่อขาย รายการ หน่วยนับ จำนวน ราคา จำนวนเงิน ชื่อพนักงานเก็บเงิน เป็นการแสดงการตรวจนับรายวัน (วัตถุดิบและภาระอื่น ๆ) ว่าสินค้าที่ใช้ไปเป็นจำนวนเท่าไร เป็นเงินรวมทั้งสิ้นเท่าไร ทำให้เราทราบทันทีว่าใน 1 วัน เราใช้สินค้าในคลังสินค้าไปเท่าไร ใช้อะไรไป จำนวนที่ใช้ไป เป็นเงินเท่าไร เป็นข้อดีในการบริหารจัดการคลังสินค้า



บริษัท ซี-บีซีเอส พลัส จำกัด

ตัวอย่างรายงาน ระบบบริหารงานกิจการร้านค้าแฟ BUSINESS PLUS COFFEE &amp; BAKERY SYSTEM

บริษัท ตัวอย่างโปรแกรมบีบีเอสพลัส จำกัด

ใบบันทึกยอดตรวจนับรายวัน

[R0255503/00001&amp;E]

[05032555+D]

แผนก 03

โครงการ 0

หน้า 1 / 1

เลขที่เอกสาร R0255503/00001

วันที่เอกสาร 05/03/2555

ผู้พิมพ์ BUSINESS

ลำดับ	รหัสบัญชี	รายการ	หน่วยนับ	จำนวน	ราคา@	จำนวนเงิน	ตน.เก็บ
1	401001	เมล็ดกาแฟสด อาริबी 100% รสขมปานกลาง	กิโล	2,500	0.36	900.00	HO,HA
2	401002	เมล็ดกาแฟสด อาริबी 100% รสขมมาก	กิโล	2,500	0.40	1,000.00	HO,HA
3	401003	เมล็ดกาแฟสด อาริบีคานสนโรมีคัสท์รพอินอิน	กิโล	2,300	0.45	1,035.00	HO,HA
4	402001	น้ำตาลทราย	กิโล	4,500	0.03	135.00	HO,HA
5	402002	นมข้นหวาน [ x 250.00]	กระป๋อง 250 :	10	22.50	225.00	HO,HA
6	402003	นมสด [ x 250.00]	กระป๋อง 250 :	10	25.00	250.00	HO,HA
7	402004	กาแฟที่แพค [ x 1,000.00]	กล่อง 10	11	50.00	550.00	HO,HA
8	501001	ลูกค้าเฉลี่ย	ใบ	42	2.50	105.00	HO,HA
9	501002	ลูกค้าเฉลี่ยอื่น	ใบ	40	2.00	80.00	HO,HA
10	502001	ค่าไฟ (สำหรับหน้าร้าน)	ใบ	40	1.50	60.00	HO,HA

รวมจำนวนอื่น	11,953.00	ขึ้น	รวมจำนวนรายการ	10	รายการ	รวมจำนวน	4,340.00
						รวมทั้งหมด	4,340.00

หมายเหตุ

[ผู้พิมพ์ระบบอัตโนมัติ]

ผู้รายงาน  
วันที่ผู้ตรวจสอบ  
วันที่ผู้พิมพ์  
วันที่

สำนักงานตั้งอยู่ : 12-13 ซอยบรมราชชนนี 39 แขวงคลองตัน เขตคลองตัน กรุงเทพมหานคร 10116 โทร. 0-2880-8800 (อัตโนมัติ 30 คู่สาย) แฟกซ์ 0-2424-0972  
 Website : www.businessplus.co.th E-mail : contact@businessplus.co.th Facebook : www.facebook.com/businesspluscoffee

M091-S2

นักจัดพิมพ์ อี : 371157

E-Businessplus Co., Ltd



14/08

ภาพที่ 4-4 ใบแสดงบันทึกยอดตรวจนับรายวัน

#### 4. แสดงผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ

ใบแสดงผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ แสดง รหัสสินค้า ชื่อสินค้า หน่วยนับ จำนวนคงเหลือสุทธิ จำนวนนับสิ้นวัน ผลต่างจากการตรวจนับ ราคาทุนต่อหน่วย มูลค่าผลต่าง

บริษัท ตัวอย่างโปรแกรมบริหารสินค้าคงคลัง จำกัด  
รายงานผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ

\*\*\* ข้อมูลใบแจ้งรายการรวมรวม \*\*\*

รหัสสินค้า : ทั้งหมด      หมายเลขตัว : ทั้งหมด  
ประเภทสินค้า : ทั้งหมด      รหัสสินค้า : ทั้งหมด

เลขที่เอกสาร : RD25550780001  
วันที่ออก : 05/03/2555

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	จำนวนคงเหลือ สิ้นปี	จำนวน สิ้นปี	ผลต่างคงเหลือ สิ้นปี	ราคา ต้นทุน	มูลค่า ผลต่าง
ส่วนประกอบ : HO, HA      รหัส : HD							
401001	เบรคยกเหล็ก ยาว 100% รอยบากขวา	กิโลกรัม/1000	2,092	2,050	0.0475	0.36	177.12
401002	เบรคยกเหล็ก ยาว 100% รอยบาก	กิโลกรัม/1000	2,0975	2,050	0.0475	0.40	190.00
401003	เบรคยกเหล็ก ยาว 100% รอยบากซ้าย	กิโลกรัม/1000	2,0969	2,030	0.0669	0.45	302.28
402001	พลาสม่า	กิโลกรัม/1000	4,0071	4,050	0.0371	3.03	11.15
402002	พลาสม่า	กรัม/250 g	11,113	10,600	1.113	0.09	32.72
402003	พลาสม่า	กรัม/250 g	11,119	10,600	1.119	0.10	44.15
402004	พลาสม่า	กิโลกรัม/1000	11,0883	11,000	0.0883	0.05	13.58
501001	น้ำมัน	ลิตร	47.6	42.6	5.0	2.50	12.50
501002	น้ำมัน	ลิตร	5.04	3.04	2.00	2.00	40.00
502001	น้ำมัน (สายพานลำเลียง)	ลิตร	3.04	2.04	0.02	1.50	3.00
รวมส่วนประกอบ : HO, HA			31,577.95	27,922.00	3,655.95		856.99
รวมรหัส : HD			31,577.95	27,922.00	3,655.95		856.99
รวมทั้งหมด			31,577.95	27,922.00	3,655.95		856.99

วันที่พิมพ์ : 03/03/2555      E-Business Plus Co., Ltd.

ภาพที่ 4-5 ใบแสดงผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ

#### 5. แสดงรายงานสรุปสินค้าคงเหลือในคลัง พร้อมทุนจริง

ใบแสดงรายงานสรุปสินค้าคงเหลือในคลัง พร้อมทุนจริง จะแสดง รหัสสินค้า รหัสที่ใช้ ประจำ ชื่อสินค้า หน่วย (กิโลกรัม) (กระป๋อง) จำนวนคงเหลือ ทุนจริง ต่อหน่วย/ มูลค่ารวม มูลค่าขาย ต่อหน่วย/ มูลค่ารวม เป็นการแสดงผลต่างการตรวจนับวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบ ว่าจำนวน วัตถุดิบคงคลังที่ใช้ไปเหลือเท่าไรเมื่อหักจากสูตรที่ตั้งไว้ใน โปรแกรม Business Plus จะรู้ทันทีว่า สินค้าใช้เกินไปเท่าไร มูลค่าผลต่างเท่าไร

**บริษัท บิโบลีส พลัส จำกัด**  
**รายงานสรุปสินค้าคงเหลือในคลัง พร้อมทุนจริง**

วันที่ 1 / 1

พร้อมใบรายการแสดงจำนวน \* \*  
รหัสสินค้า : ที่มอบ  
ประเภทสินค้า : ที่มอบ  
วันที่ทำผล 23/03/2555

ขนาดสินค้า : 401, 402, 301, 502  
ยี่ห้อสินค้า : ที่มอบ  
ขนาดสินค้า : จำนวนรายการใบรายการยอด

รหัสสินค้า : ที่มอบ  
ประเภทสินค้า : ที่มอบ

รหัสสินค้า	รหัสใบปริงจำ	ชื่อสินค้า	ยี่ห้อ	จำนวนคงเหลือ	มูลค่า		มูลค่ารวม	มูลค่ารวม	มูลค่ารวม
					ต่อหน่วย	รวม			
ผลิ HO									
401001		เมล็ดกาแฟ ผสม ๖5% 100% หมดอายุ ๑๖๖๖	PT/๑๑๕๐100	2.0952	0.36	1,177.12			
401002		เมล็ดกาแฟ ผสม ๖๕% 100% หมดอายุ ๑๖๖๖	PT/๑๑๕๐100	2.0975	0.40	1,190.00			
401003		เมล็ดกาแฟ ผสม ๖๕% 100% หมดอายุ ๑๖๖๖	PT/๑๑๕๐100	2.0968	0.45	1,335.00			
402001		น้ำตาลทราย	PT/๑๑๕๐100	4.0870	0.02	121.76			
402002		นมข้นหวาน	กระบอง 250 g	11.112	0.09	251.90			
402003	๕๐2003150	นมสด	กระบอง 250 g	11.118	0.10	266.88			
402004		นมผงรส	PT/๑๑๕๐100	11.0082	0.04	594.00			
501001		ไข่ไก่เบอร์หนึ่ง	ใบ	๔6	2.50	115.00			
501002		กล้วยตาก	โพย	5.64	2.00	128.00			
502001		น้ำตาล (สำหรับทำเบเกอรี่)	โพย	2.05	1.50	63.00			
<b>รวมผลิ HO</b>				<b>จำนวน</b>	<b>10 รายการ</b>	<b>31,572</b>	<b>5,109.24</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมทั้งหมด</b>						<b>31,572</b>	<b>5,109.24</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

สำนักงานใหญ่ : 121/13 ซอยบางทรายใหญ่ 38 แขวงบางพลีใหญ่ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10710 โทรศัพท์ 0-2896-8800 แฟกซ์ 0-2892-0972  
www.business-plus.com Email : contact@business-plus.com Finance@business-plus.com  
สาขาสีลม : 77/1 ซอยบางพลีใหญ่ ๓๘ แขวงบางพลีใหญ่ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10710 โทรศัพท์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖ แฟกซ์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖  
สาขาสหทัยราษฎร์ : ๓๖๖ ซอยบางพลีใหญ่ ๓๘ แขวงบางพลีใหญ่ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10710 โทรศัพท์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖ แฟกซ์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖  
สาขาสหทัยราษฎร์ : ๓๖๖ ซอยบางพลีใหญ่ ๓๘ แขวงบางพลีใหญ่ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10710 โทรศัพท์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖ แฟกซ์ ๐-๒๖๕๖-๕๕๖๖  
Business Plus  
1030

ภาพที่ 4-6 ใบแสดงรายงานสรุปสินค้าคงเหลือในคลัง พร้อมทุนจริง

### 6. แสดงสต็อกการ์ด พร้อมทุนและมูลค่าขาย

ใบแสดงสต็อกการ์ด พร้อมทุนและมูลค่าขาย แสดง วันที่เอกสาร เลขที่เอกสาร  
รายละเอียด จำนวน เพิ่ม/ ลด คงเหลือ ต้นทุน เพิ่ม/ ลด ราคา มูลค่า ราคา รวม เป็นการแสดงสต็อก  
การ์ด พร้อมทุนและมูลค่าขาย เพื่อให้รู้ว่าจำนวนสินค้าคงคลังเหลือเท่าไร ต้นทุนจริง ๆ ที่รับมา  
เท่าไร ทั้งนี้เป็นการเช็คสต็อกสินค้าเพื่อดูว่าสมควรสั่งสินค้าเมื่อใด เพื่อให้เพียงพอต่อการขาย

บัญชี 5-1/2 แสดงยอดเงิน  
จำนวนรายการ รวมจำนวนรายการ BANKING PLUS C/C OFFICE & BANKING SYSTEM

บริษัท ตัวอย่างโปรแกรมมีรายวันสรุบทัด จำกัด  
รายงานสรุบบัตรเครดิต พร้อมทุนและมูลค่าขาย  
12-13 มิถุนายน 4 ฉบับบรรยายสรุป ใบขาดคือชื่อ เซลล์คือชื่อ รหัส  
เลขประจำตัวประชาชน : 7380439029  
\* \* เขียนใบใบวางลดเงินจำนวน \* \*

รหัสสินค้า : 501001  
รหัสประจำตัว : 4000  
วันที่ : 01/03/2555 ถึง 05/03/2555

หมวดสินค้า : ทั่วไป  
เป็นสินค้า : สินค้า

รหัสสินค้า : ทั่วไป  
เป็นสินค้า : สินค้า

วันที่รายการ	รายการ	จำนวน	ตั้ง		ถอน		จำนวน	มูลค่า	ยอดคงเหลือ
			เงิน	บาท	เงิน	บาท			
<b>ยอดคงเหลือ</b>									
01/03/2555	ยอดคงเหลือ								253.67
01/03/2555	185503091	100							1,003.67
01/03/2555	550302100010001								1,033.00
03/03/2555	100010001								1,049.97
04/03/2555	100010001								1,104.98
05/03/2555	100010001								1,137.16
รวม	HD.HA								1,137.16
รวม	HD								1,137.16
รวม	HD.HA	100							1,137.16

สำนักงานบัญชี 7-1-3 สาขาสุราษฎร์ธานี อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี โทร 0-77-3888888 สาขา 7-1-3-1 อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี โทร 0-77-3888888  
www.bussinesstax.com E-mail : bussinesstax@gmail.com Fax : 0-77-3888888  
โทร : 0-77-3888888 สาขา 7-1-3-1 อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี โทร 0-77-3888888  
E : bussinesstax@bussinesstax.com



01/03/2555 8:18:35 โปรแกรมไทย 55859031 C:\Program Files\Bussinesstax\bin\bin\Bussinesstax1137001.exe

Y25449010012554

ภาพที่ 4-7 ใบแสดงสรุบบัตรเครดิต พร้อมทุนและมูลค่าขาย

### 7. แสดงบิลสรุปยอดขายรายวันเมื่อสิ้นสุดการขาย

ใบแสดงบิลสรุปยอดขายรายวันเมื่อสิ้นสุดการขาย จะแสดง หมวดรายการขาย บิลแรก เลขที่ วันเดือนปี เวลา บิลสุดท้าย เลขที่ วันเดือนปี เวลา จำนวนบิลทั้งหมด ยอดขายก่อนลด ส่วนลด คู่มือแต่ละรายการ หลังลดแต่ละรายการ ส่วนลดรวม ยอดรวม หมวดรายการชำระ เงินสดรวม ยอดชำระ หมวดรายการเงินสด เงินสด นำส่งเงิน รับเงินเพื่อถอน เป็นการสรุปยอดบิลทั้งหมดจากเครื่องคิดเงินเมื่อทำการปิดการขาย ทำให้รู้ว่า รายการขายเท่าไร มีการพักบิลกี่บิล มีการยกเลิกสินค้า กี่ครั้งต่อวันเป็นช่องทางการตรวจสอบการทุจริตไปในตัว

บริษัท อี-บิซิเนส พลัส จำกัด

ตัวอย่างรายงาน ระบบบริหารงานกิจการร้านค้า BUSINESS PLUS COFFEE & BAKERY SYSTEM

บริษัท ตัวอย่างระบบบริหารงานกิจการร้านค้า จำกัด  
 ภาษีมูลค่าเพิ่ม  
 Tax ID : 0000000001  
 Res ID : 0000000001

รายการขายปลีกยอดค้าปลีก จำนวนเงิน

วันที่ขาย : 000101000058 06/03/2555 11:04  
 ยอดค้าปลีก : 000101000072 06/03/2555 15:18  
 \*#\* ปิดเครื่องรับเสร็จ

จำนวนเงิน	10
ยอดเงินคงเหลือ	985.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	5.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	980.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	9.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	11.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	897.21
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	82.79
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	-4,460.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	3,500.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	95.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	395.00

\*\*\* ปิดเครื่องรับเสร็จ \*\*\*  
 000101000058 11:07-11:14  
 000101000058 11:08-11:12  
 Cashier : 01  
 06/03/2555 15:23

บริษัท ตัวอย่างระบบบริหารงานกิจการร้านค้า จำกัด  
 ภาษีมูลค่าเพิ่ม  
 Tax ID : 0000000001  
 Res ID : 0000000001

รายการขายปลีกยอดค้าปลีก จำนวนเงิน

วันที่ขาย : 000101000058 06/03/2555 11:04  
 ยอดค้าปลีก : 000101000072 06/03/2555 15:18  
 \*#\* ปิดเครื่องรับเสร็จ

จำนวนเงิน	10
ยอดเงินคงเหลือ	985.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	5.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	980.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	9.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	11.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	897.21
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	82.79
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	10,426.50
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	960.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	-4,460.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	3,500.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	115.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	45.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	190.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	0.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	3
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	10
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	17.00
ยอดเงินคงเหลือ: 985.00	535.00

Cashier : 01  
 06/03/2555 15:23



ภาพที่ 4-8 ใบแสดงบิลสรุปยอดขายรายวันเมื่อสิ้นสุดการขาย

### 8. แสดงรายละเอียดรับชำระ-ตามสินค้า

ใบแสดงรายละเอียดรับชำระ-ตามสินค้า จะแสดงวันที่ เลขที่บิล ยอดขายก่อนลด ยอดเงินลดต่อรายการ ส่วนลด ยอดขายหลังลดต่อรายการ ยอดเงินลดรวม ยอดขายหลังลดรวม ค่าธรรมเนียมการบริการ ยอดชำระ เงินสด บัตรเครดิต คุปอง ลูกหนี้ เช็ค อื่น ๆ หมายเหตุ เป็นการสรุปยอดเงินที่ได้รับในการขายว่า ได้รับเงินสด บัตรเครดิต คุปองเงินสด เป็นจำนวนเท่าไร

บริษัท บิสเนส พลัส จำกัด  
 12/11/17 11:17:19  
 รายงานขายและยอดรับชำระ - ตามเอกสาร

วันที่: 06/03/2555  
 เลขที่บิล: 0002

ประเภท	เลขที่เอกสาร	ยอดขายก่อนลด	ส่วนลด	ยอดขายหลังลด	ส่วนลด	ยอดขายหลังลดรวม	เงินสด	บัตรเครดิต	คุปอง	ลูกหนี้	เช็ค	อื่นๆ	รวม
รวมก่อนลด		940.00	0.00	940.00	0.00	940.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	940.00
รวมลด		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหลังลด		940.00	0.00	940.00	0.00	940.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	940.00

Business Plus  
 12/11/17 11:17:19  
 รายงานขายและยอดรับชำระ - ตามเอกสาร

ภาพที่ 4-9 ใบแสดงรายละเอียดรับชำระ-ตามสินค้า

### 9. แสดงสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน

ใบแสดงสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน รหัส ชื่อ/ รายการ จำนวน ราคาปกติ ส่วนลด ยอดขายสุทธิ ภาษีเพิ่ม มูลค่าสินค้า ทุนขาย กำไรคิดเป็น % และจำนวนเงิน เป็นการคำนวณยอดขายสินค้าหลังหักต้นทุนว่าได้กำไรเท่าไร โดยคิดเป็นแต่ละประเภทสินค้า ทำให้เราเห็นได้ชัดว่า ต้นทุนขายสินค้ากับกำไรสินค้ามีจำนวนเท่าไร

หน้า 1 จาก 1 หน้า  
 บริษัท บิโอสแตค จำกัด  
 รายงานสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน  
 \* \* \* \* \*

บริษัท บิโอสแตค จำกัด  
 รายงานสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน  
 \* \* \* \* \*

รหัส	ชื่อ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวม	ต้นทุนต่อหน่วย	มูลค่าต้นทุน	กำไร	กำไรต่อหน่วย	กำไรต่อหน่วย (%)	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวม	ต้นทุนต่อหน่วย	มูลค่าต้นทุน	กำไร	กำไรต่อหน่วย	กำไรต่อหน่วย (%)
101	กาแฟ	185.00	5,145.00	-	-	7.00	5,152.00	337.44	4,820.56	2,100.00	2,720.56	36.4%					
102	น้ำแข็งใส	9.00	540.00	-	-	3.40	536.60	35.15	501.45	140.00	361.45	72.09%					
103	กาแฟซอง	6.00	258.00	-	-	5.00	253.00	18.15	234.85	70.00	164.85	70.04%					
104	กาแฟ	7.00	60.00	-	-	-	60.00	7.93	52.07	30.00	22.07	36.30%					
105	นมข้น	11.00	425.00	-	10.00	1.56	413.44	37.03	376.41	165.00	211.41	57.30%					
106	นม	9.00	420.00	-	-	-	420.00	40.14	379.86	135.00	244.86	76.70%					
107	นมสด	6.00	280.00	-	-	1.41	278.59	16.20	262.39	131.45	130.94	61.47%					
108	นมเปรี้ยว	13.00	495.00	-	-	5.00	490.00	42.41	447.59	156.48	291.11	64.77%					
109	คุกกี้	22.00	770.36	-	15.00	2.44	755.36	45.23	710.13	336.00	374.13	57.04%					
	รวมทั้งหมด	185.00	8,310.36	15.00	25.00	0.00	8,339.00	540.30	7,798.70	3,328.11	4,470.59	57.76%					

วันที่ 06/03/2555 เวลา 10:42:23 AM



ภาพที่ 4-10 ใบแสดงสรุปยอดขายตามหมวดสินค้า พร้อมทุน

10. ใบแสดงยอดขายตามเวลา

ใบแสดงยอดขายตามเวลา จะแสดงวันเดือนปี ช่วงเวลา เวลางาน เวลาบริการ จำนวนบิล จำนวนรายการ ขายรวมภาษี เวลา/ บิล เวลา/ รายการ รายการ/ บิล เงิน/ บิล เงิน/ รายการ เวลาว่างต่อ เวลางานเป็นการแสดงยอดขายตามเวลา ว่า วันที่ระบุนมีการขายสินค้าช่วงเวลาที่ใด เวลาการทำรายการเท่าไร เป็นการเช็คยอดเวลาที่เสียไป อีกทั้งยังสามารถทราบได้ว่าเริ่มขายกี่โมง ช่วงที่ขายดีคือ ช่วงเวลาใด

บริษัท บิวเนส พลัส จำกัด  
 รายงานยอดขายตามเวลา

วันที่ 01/03/2563 ถึง 06/03/2563

หน้า 1 / 1

ช่วงเวลา	ปริมาณ	ยอดเงินรับ	จำนวนคดี	จำนวนลูกค้า	รวมยอดเงิน	เฉลี่ยคดี	เฉลี่ยรายลูกค้า	ยอดขายคดี	เฉลี่ยคดี	เฉลี่ยรายลูกค้า
วันที่ 01/03/2012										
10:00:00 - 10:59:59	60.00	4.00	16.00	70.00	3,120.00	0.26	0.06	4.38	196.00	44.67
รวมคดี	60.00	4.00	16.00	70.00	3,120.00	0.26	0.06	4.38	196.00	44.67
วันที่ 02/03/2012										
10:00:00 - 10:59:59	60.00	14.00	15.00	46.00	2,050.00	0.93	0.30	3.07	130.67	44.57
รวมคดี	60.00	14.00	15.00	46.00	2,050.00	0.93	0.30	3.07	130.67	44.57
วันที่ 03/03/2012										
11:00:00 - 11:59:59	120.00	15.00	17.00	63.00	2,340.00	0.85	0.29	3.06	137.50	45.00
รวมคดี	120.00	15.00	17.00	63.00	2,340.00	0.85	0.29	3.06	137.50	45.00
วันที่ 04/03/2012										
11:00:00 - 11:59:59	60.00	1.00	3.00	17.00	740.00	0.33	0.09	5.67	246.67	43.53
รวมคดี	60.00	1.00	3.00	17.00	740.00	0.33	0.09	5.67	246.67	43.53
วันที่ 05/03/2012										
08:00:00 - 08:59:59	90.00	1.00	9.00	10.00	945.00	0.11	0.06	2.11	105.00	49.74
รวมคดี	90.00	1.00	9.00	10.00	945.00	0.11	0.06	2.11	105.00	49.74
วันที่ 06/03/2012										
10:00:00 - 10:59:59	120.00	8.00	12.00	24.00	1,144.00	0.26	0.13	3.00	95.33	47.67
รวมคดี	120.00	8.00	12.00	24.00	1,144.00	0.26	0.13	3.00	95.33	47.67
วันที่ 07/03/2012										
11:00:00 - 11:59:59	60.00	4.00	9.00	13.00	915.00	0.44	0.21	2.11	101.67	46.16
รวมคดี	60.00	4.00	9.00	13.00	915.00	0.44	0.21	2.11	101.67	46.16
วันที่ 20/03/2012										
11:00:00 - 11:59:59	60.00	0.00	1.00	1.00	60.00	0.05	0.00	1.00	55.00	100.00
รวมคดี	60.00	0.00	1.00	1.00	60.00	0.05	0.00	1.00	55.00	100.00
รวมราย	480.00	27.00	58.00	183.00	8,314.00	0.47	0.15	3.16	143.34	45.43
รวมทั้งหมด	480.00	27.00	58.00	183.00	8,314.00	0.47	0.15	3.16	143.34	45.43

ภาพที่ 4-11 ใบแสดงยอดขายตามเวลา

11. แสดงสรุปยอดขายรายวันพร้อมยอดเฉลี่ย

ใบแสดงยอดขายรายวันพร้อมยอดเฉลี่ย จะแสดง วันที่ บิล รายการ จำนวนเงิน ขายรวม  
 ภาษีมูลค่าเพิ่ม ขายสุทธิ ต้นทุน กำไร อัตรากำไร เป็นการสรุปยอดขายทั้งวัน โดยคิดต้นทุนและ  
 อัตรากำไรที่กิจการจะได้รับ



บริษัท บี-บิสเนส พลัส จำกัด

ตัวอย่างรายงาน ระบบบริหารงานกิจการร้านกาแฟ BUSINESS PLUS COFFEE &amp; BAKERY SYSTEM

บริษัท ตัวอย่างไปรษณียบริษัทบี-บิสเนส พลัส จำกัด

หน้าที่ 1 / 1

รายงานสรุปยอดขายรายวันพร้อมยอดเฉลี่ย

สิ้นสัปดาห์ 02/03/2555 ถึง 05/03/2555

วันที่	เปิด	จำนวน	จำนวนชิ้น	จำนวนรวม	บาท	จำนวน	บาท	จำนวน	บาท	จำนวน
02/03/2555	16.00	70.00	70.00	3,120.00	204.10	2,915.90	1,310.00	1,605.90	51.07%	
03/03/2555	17.00	52.00	52.00	2,340.00	153.10	2,186.90	941.45	1,245.45	56.95%	
04/03/2555	3.00	17.00	17.00	740.00	48.41	691.59	305.00	386.59	55.90%	
05/03/2555	12.00	24.00	24.00	1,144.00	74.84	1,069.16	310.00	759.16	71.01%	
รวม	4 วัน	48.00	163.00	7,344.00	480.45	6,863.55	2,866.45	1,997.10	58.24%	
ยอดคงค้าง	12.00	40.75	40.75	1,836.00	120.11	1,715.89	716.61	999.28	14.56%	
ยอดคงค้าง		2.40	2.40	153.00	10.01	142.99	58.72	83.27	0.20%	
ยอดคงค้าง			1.00	43.00	2.95	42.11	17.59	24.52	0.36%	
ยอดคงค้าง				45.00	2.95	42.11	17.59	24.52	0.36%	

วันที่ 10/04/2555 14:02:57 ระบบโดย SUPPORT เส้นทาง C:\Program Files\EBP\Backup\2.6\Report\Report021119.txt V.2.6.936 (11/04/2555)

สำนักงานตั้งอยู่ : 12-13 ซอยบางนาซอย 35 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10170 โทร : 0-2080-8800 (สัปดาห์ 30 นาที) แฟกซ์ : 0-2424-0972  
Website : www.businessplus.co.th E-mail : contact@businessplus.co.th Facebook : www.facebook.com/businesspluscoffee

MK01-52

แก้ไขวันที่ 0 : 3/1/57

E-Businessplus Co., Ltd

**Business plus**  
The Best Coffee Solution For You

22/30

ภาพที่ 4-12 ใบแสดงยอดขายรายวันพร้อมยอดเฉลี่ย



บริษัท ชีวภัณฑ์โปรบิโตน จำกัด  
 เลขที่ 111/111 หมู่ 11 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี  
 โทร : 02-0222557 - 230223557  
 18/01/2562

บริษัท ชีวภัณฑ์โปรบิโตน จำกัด

รายงานวิเคราะห์ยอดขายรายวัน

•••••

รหัสสาขา : 01

ผลิตภัณฑ์ : ทั้งหมด

หมวดสินค้า : ทั้งหมด

วันที่แสดง : 01/02/2562 - 28/02/2562

ช่วงเวลาเริ่ม : 00:00

สิ้นสุด : 23:59

รายการ	สินค้า		นม		นมรส		กาแฟ		เครื่องดื่ม		รวมทั้งหมด	
	จำนวน	ยอดเงิน	จำนวน	ยอดเงิน	จำนวน	ยอดเงิน	จำนวน	ยอดเงิน	จำนวน	ยอดเงิน	จำนวน	ยอดเงิน
Espresso Macchiato Frappe	6	108.00	20	1,080.00	4	200.00	8	400.00	10	500.00	22	1,100.00
Ice Espresso	-	-	-	-	5	275.00	-	-	2	385.00	20	1,100.00
Hot Espresso	12	600.00	-	-	2	100.00	5	275.00	3	275.00	13	712.00
Espresso Frappe	-	-	10	500.00	3	150.00	-	-	3	150.00	17	850.00
เค้กช็อคโกแลต	5	275.00	-	-	8	440.00	5	275.00	12	660.00	-	-
เค้กช็อคโกแลต	-	-	-	-	-	-	-	-	5	275.00	5	275.00
เค้กช็อคโกแลต	-	-	-	-	-	-	6	330.00	-	-	-	-
ขนมปังนุ่ม	3	165.00	-	-	-	-	-	-	6	270.00	4	140.00
ขนมปังนุ่ม	-	-	10	350.00	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมทั้งหมด	21	1,440.00	20	1,650.00	12	1,170.00	24	1,200.00	48	2,455.00	10	4,100.00
											19	1,015.00
											28	11,295.00

วันที่ 02/02/2562 เวลา 10:15:15 สาขา 01/01/01 รายงานโดย BLS/MS33  
 ชื่อรายงาน: C:\Program Files\MSI\MSI Back 27\Report\รายงาน(S401)011\Collat7.pdf

ภาพที่ 4-14 ใบแสดงรายงานวิเคราะห์ยอดขายตามวันในสัปดาห์

เมื่อกิจการได้นำระบบบริหารการจัดการด้วยคอมพิวเตอร์ ทำให้กิจการสามารถบริหารจัดการภายในได้ง่ายขึ้น โดยมีเครื่องมือช่วยวิเคราะห์ในการคำนวณ ยอดขาย ต้นทุน กำไร และนับสินค้าคงคลัง ทำให้เราทราบว่าในแต่ละวันสินค้าคงคลังเหลือเท่าไร สามารถทำให้กิจการบริหารงานโดยมีความผิดพลาดน้อยที่สุดหรืออาจไม่มีความผิดพลาดเลย

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย

#### สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษา กรณีศึกษา เรื่องการลงทุนร้านกาแฟและระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์ สรุปได้ดังนี้ ร้านกาแฟ สามารถแบ่ง ได้ 3 ลักษณะ

1. แบบคีย์ออส Kiosk หรือแบบรถเข็น
2. แบบคอนเนอร์ Corner จะมีที่นั่งอยู่ประมาณ 2-3 ที่
3. แบบสแตนอโลนชื่อป Stan alon shop

เหตุผลหลักในการลงทุนทำธุรกิจ มี 4 ประการ คือ

1. ชอบที่จะทำหรือใจรักที่จะทำธุรกิจนั้น ๆ หรือไม่
2. มีความสุขที่จะทำหรือไม่
3. ธุรกิจนั้น ๆ มีแนวโน้มที่ดีหรือไม่
4. สามารถส่งต่อธุรกิจนี้ให้ลูกหลานได้หรือไม่

องค์ประกอบสำคัญของการทำธุรกิจร้านกาแฟ ได้แก่

1. รสชาติของตัวสินค้า
2. ทำเลที่ตั้ง
3. ราคา
4. รูปแบบและความสวยงามของร้าน
5. การดูแลและการบริการของพนักงานในร้าน

ปัจจัยที่มีผลต่อการถกกันกาแฟแก้วหนึ่งมาจาก 1. ตัวเมล็ดกาแฟ 2. เครื่องบด 3. เครื่องชง 4. ตัวบาริสต้า และกาแฟสูตรนั้น ๆ เมล็ดกาแฟเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด เพราะเมล็ดกาแฟที่ดีสามารถชงกาแฟที่ดีและอร่อยได้ เทียบกับอาหารทะเลที่ขอแค่เป็นของสดใหม่ ก็แทบไม่ต้องผ่านกรรมวิธีใด ๆ เลย แค่ทำให้มันสุกเท่านั้นก็อร่อย กาแฟก็เช่นเดียวกัน ถ้าเราได้เมล็ดกาแฟที่ไม่ดี เราก็ไม่สามารถทำกาแฟที่ดีออกมาได้ เราจึงต้องการเมล็ดกาแฟที่ดีเพื่อนำมาซึ่งกาแฟที่อร่อยได้เช่นเดียวกัน จึงเรียกได้ว่าเมล็ดกาแฟเป็นหัวใจหลักสำคัญแห่งความสำเร็จ เพราะถ้าเราได้เมล็ดกาแฟที่ดีก็จะได้สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพ เมล็ดกาแฟทั่วโลกมีมากกว่า 20 สายพันธุ์ แต่ทั่วโลกนิยม อาราบิก้า มาถึง 80% ทั่วโลก และ โรบัสต้าที่ 20% ทั่วโลก สาเหตุหลัก ๆ คืออาราบิก้ามีรสชาติและกลิ่นที่ดีกว่า

หอมกว่า ส่วนโรบัสต้าแม่จะมีรสชาติที่ค็อยกว่าแต่กลับมีคาเฟอีนที่แรงกว่า รสชาติเข้มกว่า รวมถึงการปลูกที่ง่ายกว่า

การเลือกเครื่องชงเครื่องบด ควรเลือกจากทำเลที่เลือกขายเช่น สมมุติว่า 1 วันขายได้ประมาณ 50แก้ว ก็ไม่มีความจำเป็นที่เราจะต้องซื้อเครื่องชง 2 หัว ซึ่งราคาเป็นแสนเพราะฉะนั้นการเลือกเครื่องชงและเครื่องบดต้องคำนึงถึงประมาณการขายต่อวันในพื้นที่นั้น ๆ

กาแฟที่จะต้องมีประจำร้านมี 8 เมนู ได้แก่ 1. Espresso 2. Cappuccino 3. Latte 4. Mocha 5. Americano 6. Cocoa 7. Ceylon 8. Green Tea

หน้าที่หลักของบาริสต้าที่สำคัญ 5 อย่าง ได้แก่ 1. การบด 2. การอัด 3. การชง 4. การชิม 5. การปรับ การปรับให้เป็นในกรณีที่เราชิมแล้วรสชาติต่างไปจากเดิม

ปัญหาที่ผู้ประกอบการต้องพบ ได้แก่

1. ลูกน้องลางาน โดยไม่มีปี่มีขลุ่ย มีผลกระทบต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก

**วิธีแก้** 1) เราควรอบรมลูกน้องให้มีความรับผิดชอบรวมถึงตัวผู้ประกอบการเองต้องสามารถทำงานแทนลูกน้องได้ ซึ่งจะทำให้เรามีความมั่นใจเมื่อลูกน้องลางาน 2) ควรปรับความเข้าใจกันและเรียกมาคุย เพราะฉะนั้นเราควรทรมานลูกน้องให้ดีเพราะถ้าเค้ามีความรับผิดชอบและชอบงานที่เค้าทำปัญหาเหล่านี้จะเจอน้อยหรืออาจไม่มีเลย

2. ปัญหาเครื่องชงเสีย การบริการหลังการขายจากร้านที่เราไปซื้อเครื่องชง เครื่องบด เป็นเรื่องสำคัญ สำหรับการตัดสินใจก่อนซื้อเครื่องควรเช็คประวัติว่าร้านดูแลสินค้าดีแค่ไหน บางร้านมีบริการที่ดีที่วาระหว่างเครื่องเสีย เค้ามีเครื่องสำรองให้คุณใช้ก่อนและยกเครื่องของคุณไปซ่อม เสร็จก็เปลี่ยนกลับมา เพราะฉะนั้นควรเช็คว่ามีประกันดีหรือไม่

**วิธีแก้**ปัญหา ควรซื้อเครื่องชง 2 เครื่องในร้านจะปลอดภัยที่สุด

3. ปัญหาของขึ้นราคา เป็นปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมได้ เมื่อต้นทุนทุกอย่างปรับขึ้น ทั้งต้นทุนสินค้า ต้นทุนแรงงาน สุดท้ายเราก็ต้องปรับราคาขึ้น แต่สิ่งสำคัญที่ต้องคงคุณภาพสินค้าให้ได้ ไม่ว่าจะราคาจะขึ้นไปแค่ไหนก็ตาม เพราะถ้าเราคงคุณภาพของสินค้าได้สุดท้ายลูกค้าประจำก็ยังคงอยู่กับ

จากการศึกษายังพบอีกว่าการลงทุนร้านกาแฟใช้ต้นทุนต่ำคืนทุนเร็วอีกทั้งผลกำไรยังเป็นที่น่าพอใจ สามารถเรียนรู้วิธีการทำได้ง่ายจากการฝึกอบรมหรือการเรียนรู้จากพนักงานประจำร้าน เพราะมีสูตรการชงของสินค้าแต่ละชนิดที่กำหนดไว้ในตำราสูตรการทำสินค้า ซึ่งการลงทุนในกิจการร้าน Coffee & Bakery ใช้เงินลงทุน 327,500 บาท ระยะเวลาคืนทุนภายในกิจการ (Payback Period) 1 ปี 4 เดือน จุดคุ้มทุน (Break Even Point) 591 แก้วต่อเดือน มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ (Net Present Value: NPV) 602,424.78 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal

Rate of Return: IRR) ของโครงการ 5 ปี อยู่ที่ 63% กำลังการผลิตที่สามารถผลิตได้ต่อวันอยู่ที่ 250 แก้วต่อวัน ใช้ระยะเวลารวมในการผลิต 500 นาที ประมาณการยอดขายต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดอยู่ที่ 13,442 บาทต่อเดือน ในการที่กิจการนำระบบบริหารจัดการด้วยคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ในกิจการทำให้กิจการมีความสะดวกและทันสมัยมากขึ้น

จากการที่นำโปรแกรม Business Plus มาใช้ 2 ส่วน

1. ควบคุมหน้าร้าน สามารถรับ Order ลูกค้านำได้อย่างถูกต้องแม่นยำและยังเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการการคิดจำนวนยอดสินค้าทั้งหมดและสรุปยอดขาย แต่ละบิลใบเสร็จ

2. ควบคุมหลังร้าน โปรแกรม Business Plus สามารถทำให้ทราบถึง ทั้งต้นทุน กำไร วัตถุดิบสิ้นเปลือง ยอดขาย ช่วงเวลาที่ขายดี สินค้าที่ขายดีซึ่งเป็นข้อมูลภายในกิจการ เจ้าของกิจการร้าน Coffee & Bakery สามารถเรียกดูได้ตลอดเวลาผ่าน โปรแกรม Business Plus ข้อมูลทั้งหมดนี้ทางร้าน Coffee & Bakery ยังสามารถนำมาบริหารจัดการได้เป็น 2 ส่วน

1. การขาย เราสามารถนำข้อมูลยอดขายสินค้าของแต่ละวันมาดูว่าสินค้าใดขายดีสินค้าไหนขายไม่ดีเพื่อทำโปรโมชันเพิ่มยอดขายสินค้าที่ขายไม่ดี อาจเป็นการลดราคาหรือการซื้อเป็นเซตสินค้าเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าที่มาเป็นกลุ่ม อีกทั้งเรายังได้รู้ว่าในการขายสินค้าประเภทนี้ควรแนะนำลูกค้ากลุ่มใดเช่น ถ้าลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้ใหญ่ ช่วงอายุประมาณ 40 ชอบรับประทาน คาปูชิโน่ เมื่อมีกลุ่มลูกค้าลักษณะเดียวกันเข้ามาใช้บริการพนักงานสามารถแนะนำได้ทันที คาปูชิโน่ หรืออาจเพิ่ม Mocha ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าต้องการทานกาแฟที่มีรสชาติอ่อนกว่า แต่ถ้าลูกค้าต้องการรสชาติที่เข้มกว่าก็แนะนำ Espresso

2. การจัดการสินค้าคงคลัง จากข้อมูลในระบบเราสามารถทราบได้ว่าต่อวันเราใช้สินค้าไปจำนวนเท่าไร สินค้าอะไรที่ใช่เยอะ สินค้าแต่ละชนิดใช้วัตถุดิบไปเกินปริมาณที่กำหนดไว้เท่าใด แต่ข้อมูลทั้งหมดนี้ระบบจะทำการแจ้งแต่ว่าสินค้าในคลังเหลือเท่าไร ใช้อะไรไปบ้าง แต่ผู้ประกอบการจะต้องทำการคำนวณการสั่งซื้ออีกครั้งโดยนำข้อมูลจากระบบที่ได้รับมาเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจสั่งซื้อ อีกทั้งข้อมูลในระบบไม่ได้แสดงถึงวันหมดอายุของวัตถุดิบ ทำให้ไม่มีตัวตัดจ่ายสินค้าที่เสียจึงทำให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นถ้าสินค้านั้นหมดอายุเพราะไม่สามารถนำสินค้าตัวนั้นมาผลิตสินค้าได้ แต่ข้อมูลทั้งหมดที่กล่าวมาก็สามารถบริหารจัดการคลังและการขายได้ง่ายกว่าวิธีการเก่า ๆ โดยการนับมือ คำนวณมือ ซึ่งมีความผิดพลาดมากกว่าการนำระบบเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในกิจการ ที่สำคัญในการทำงานของ โปรแกรมขั้นตอนนี้สามารถตรวจสอบที่มาที่ไปของข้อมูลได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้ยังได้นำความรู้ด้านการบริหารจัดการและการลงทุน หลักการตลาด หลักเศรษฐศาสตร์ การบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ การจัดการสินค้าคงคลัง การนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาบริหารจัดการภายในกิจการ

#### ข้อเสนอแนะ

1. ควรนำสินค้าอื่นมาวางขาย เช่น เบเกอรี่ เพื่อเพิ่มยอดขาย
2. สมควรให้เอกชนเช่าพื้นที่ขาย เดือนละ 20,000 บาท จะคุ้มกว่า แต่เอกชนต้องมีรายรับต่อเดือน หลังหักค่าเช่าร้านอยู่ที่ 40,000 บาท จึงจะอยู่รอด

## บรรณานุกรม

- กมลรัตน์โรจน์เรืองรัตน์. (2550). *ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคกาแฟตามร้านกาแฟ*  
*พรีเมียมบนถนนสีลมของผู้บริโภคกลุ่มวัยทำงาน*. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต,  
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- กรมการปกครองกระทรวงมหาดไทย. (2554). *จำนวนประชากรในแต่ละจังหวัด*. เข้าถึงได้จาก  
<http://www.dopa.go.th>
- กัลยาภาณิชย์บัญชา. (2548). *สถิติสำหรับงานวิจัย*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย.
- คลังข้อมูลสารสนเทศระดับภูมิภาค (ภาคใต้), สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน).  
(2557). *กาแฟ*. เข้าถึงได้จาก [www.arda.or.th](http://www.arda.or.th)
- งานพัฒนาและจัดการสารสนเทศ ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศห้องสมุด, สำนักหอสมุดกลาง  
มหาวิทยาลัยรามคำแหง. (2557). *ข้อดี-ข้อเสียของการดื่มกาแฟ*. เข้าถึงได้จาก  
[www.lib.ru.ac.th](http://www.lib.ru.ac.th)
- จุฑาภรณ์ ยาชะวะนา. (2549). *พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการบริโภคกาแฟสดในร้านกาแฟของ*  
*ผู้บริโภคในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่*. การค้นคว้าแบบอิสระวิทยาศาสตร์บัณฑิต,  
บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- จูไรรัตน์ เกิดดอนแฝก. (2557). *สมุนไพรบำบัดเบาหวาน 150 ชนิด*. กรุงเทพฯ: เซเว่น พรินติ้ง กรุ๊ป.
- ฉลองศรี พิมลสมพงศ์. (2548). *การวางแผนและพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว*. กรุงเทพฯ:  
สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ชนัญญา ศรีลลิตา. (2551). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านกาแฟสดของผู้บริโภค*  
*ในเขตกรุงเทพมหานคร*. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, คณะบริหารธุรกิจ,  
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.
- ชิดพงษ์ กวีกรวุฒิ. (2557). *ร้านกาแฟ (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ดีเอ็นเอ็น  
การพิมพ์.
- คารา ทีปะปาล. (2542). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์.
- เดชา ศิริภัทร. (2536). *กาแฟ: ความขมที่ชาวโลกนิยม*. นิตยสารหมอชาวบ้าน, 167.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2540). *พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- วราลี วิทธิจินดาวงศ์. (2557). *เริ่มต้นเปิดร้านกาแฟ (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพฯ: บริษัท พิมพ์ดี  
จำกัด



ผู้จัดการออนไลน์. (2557). 9 ข้อดีของกาแฟ ดื่มอย่างเหมาะสมสุขภาพก็แจ่มใส. เข้าถึงได้

จาก [www.manager.co.th](http://www.manager.co.th)

พรทิพย์ เกียรติภาคภูมิ. (2551). การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค  
กาแฟสตาร์บัคส์ในกรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, บัณฑิต  
วิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

พรทิพย์ วรกิจโกคาจร. (2529). เอกสารการสอนชุดวิชาหลักและทฤษฎีการสื่อสาร. หน่วยที่1-8.

นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

พีชเครื่องดื่ม, โครงการอนุรักษ์พันธุกรรมพืชอันเนื่องมาจากพระราชดำริ สมเด็จพระเทพฯ

รัตนราชสุตาฯ สยามบรมราชกุมารี. (2557). กาแฟ. เข้าถึงได้จาก [www.rspg.or.th](http://www.rspg.or.th)

ปรมะ สตวาทิน. (2541). การสื่อสารมวลชน กระบวนการและทฤษฎี (พิมพ์ครั้งที่ 2).

กรุงเทพฯ: ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาคพิมพ์.

ปริญ ลักขิตานนท์. (2536). กลยุทธ์การตลาดและการประยุกต์ใช้จริงในทางธุรกิจในแต่ละกรณี

ตัวอย่าง. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.

มหาวิทยาลัยนเรศวร. (2557). กาแฟ. เข้าถึงได้จาก [student.nu.ac.th](http://student.nu.ac.th)

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2557). กาแฟ. เข้าถึงได้จาก [th.wikipedia.org/wiki/กาแฟ](http://th.wikipedia.org/wiki/กาแฟ)

สันติ ปลอดทอง. (2556). ประโยชน์ของกาแฟ. กาโนรักคุณ,

สุเมธ โรจนอนันต์. (2558). เปิดร้านกาแฟไม่ยาก. กรุงเทพฯ: เอ็มไอเอส.

สุธี รา สัตย์ชื่อ. (2553). กาแฟให้อะไรกับคุณบ้าง. นิตยสารหมอชาวบ้าน, 369.

สำนักงานพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารสุขภาพ. (2557). ดื่มกาแฟ (ทุกวัน) อย่างไรให้มีผลเสียน้อย  
ที่สุด. เข้าถึงได้จาก [www.hiso.or.th](http://www.hiso.or.th)

เอมอร คชเสนี. (2557). กาแฟดีหรือร้ายกันแน่. เข้าถึงได้จาก [www.manager.co.th](http://www.manager.co.th)