แผนแม่บท

บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด

ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ · บ้านเนินขาม อำเภอตาพระยา จังหวัดสระแก้ว

ฉบับ v5.3 · 5 กันยายน 2569

สารบัญ

คำนำ 8

บทที่ 1 บทสรุปผู้บริหาร 9

1. สาระสำคัญ 9

2. ตัวเลขหลัก 11

3. ข้อที่ผู้ถือหุ้นต้องตัดสินใจในระยะถัดไป 11

บทที่ 2 เครือไททำดีและบริษัทฝั่งไทย 12

1. โครงเครือ 3 นิติบุคคล 12

2. บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด 13

3. หน่วยธุรกิจ 6 สาย 13

4. ความสัมพันธ์กับโรงเรียนความงาม (ภาพรวม) 14

5. โครงสร้างการถือหุ้นและอำนาจ 14

6. โครงสร้างการบริหาร 15

บทที่ 3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และหลักคิด 17

1. วิสัยทัศน์ 17

2. พันธกิจ 17

3. หลักคิด 3 ข้อที่ใช้ตัดสินทุกการลงทุน 17

4. สิ่งที่โครงการจะไม่ทำ 18

5. เป้าหมาย 3 ปี 18

บทที่ 4 ทำเลและตลาด 19

1. ละลุและนักท่องเที่ยว 19

2. ลูกค้าเป้าหมาย 20

3. คู่แข่งและเพดานราคา 20

4. ช่องว่างที่ยังไม่มีใครยึด 21

5. ผู้คนและชุมชน 22

6. สรุปสำหรับแผน 22

บทที่ 5 ที่ดิน 3 โซนและสภาพปัจจุบัน 23

1. เนื้อที่ 23

2. โซน A B C บนแผนที่ 23

3. สภาพปัจจุบันของ Zone A 25

4. สิ่งที่ยังปะปนและต้องย้าย 28

บทที่ 6 Zone A แผนแนวคิด 5 ย่าน 30

1. แนวคิดหลัก 30

2. ผังแนวคิด: จัดพื้นที่เป็น 5 ย่าน 30

3. เส้นทางของผู้มาเยือน 4 กลุ่ม 36

4. ลำดับการทำ 3 ระยะ 36

5. หลักการออกแบบที่ใช้กับทุกย่าน 37

6. สิ่งที่ตัดออกจาก Zone A 37

7. สรุปสาระสำคัญของแผน Zone A 37

บทที่ 7 Zone A ทะเบียนการเปลี่ยนแปลงต่อจุด 38

1. ตารางต่อจุด 38

2. ของใหม่ที่ไม่มีเลขจุดเดิม 42

3. สิ่งที่ออกจาก Zone A ทั้งหมด 42

4. สรุปจำนวน 42

บทที่ 8 Zone B โรงงานเล็กที่โชว์ได้ 44

1. แนวคิดและผัง Zone B โซนอุตสาหกรรมและโรงงานแปรรูป (ราว 9 ไร่) 44

2. ผังแนวคิด Zone B แบ่ง 8 ส่วน 46

3. สิ่งที่ต้องทำก่อนออกแบบจริง 47

บทที่ 9 Zone C ฟาร์มเดินชมได้เป็นวง 48

1. แนวคิดและผัง Zone C โซนเกษตรทฤษฎีใหม่ เกษตรผสมผสาน และปศุสัตว์ (ราว 42 ไร่) 48

2. ผังแนวคิด Zone C แบ่ง 8 ส่วน 50

3. ลำดับการทำ Zone C 52

บทที่ 10 ความเชื่อมโยง 3 โซน สินค้า และสายส่งออก 53

1. ห่วงโซ่ C ไป B ไป A 53

2. สินค้าและโครงราคา 54

3. สินค้าหลักมะม่วง GI 55

4. สายส่งออกผ่านเครือสหราชอาณาจักร 55

5. ช่องทางจัดจำหน่าย 56

6. สรุปสิ่งที่ต้องทำต่อ 57

บทที่ 11 ลำดับการทำ 3 ระยะ 58

1. ระยะ 1 เก็บของเดิมให้ดี (เดือน 1 ถึง 6) 58

2. ระยะ 2 เปิดฐานที่พัก (เดือน 6 ถึง 18) 59

3. ระยะ 3 ขยาย (ปีที่ 2 ถึง 3) 60

4. Zone B และ C ในแต่ละระยะ 60

5. เกณฑ์ผ่านแต่ละระยะ 61

บทที่ 12 องค์กรและกำลังคน 63

1. โครงสร้างองค์กรระยะ 1 ถึง 3 63

2. กำลังคน Zone A รายตำแหน่ง 64

3. การสรรหาและแรงงานท้องถิ่น 65

4. แรงงานกัมพูชา 66

5. ต้นทุนค่าแรงโดยประมาณ 66

บทที่ 13 ประมาณการต้นทุนการลงทุนระยะ 1 และ 2 67

1. วิธีประมาณและระดับความเชื่อมั่น 67

2. ระยะ 1 เก็บของเดิมให้ดี (เดือน 1 ถึง 6) 67

3. ระยะ 2 เปิดฐานที่พัก (เดือน 6 ถึง 18) 68

4. สรุปช่วงราคาต่อระยะ 69

5. สิ่งที่ยังไม่รวมในประมาณการนี้ 70

6. รายการที่ต้องขอราคาจริงก่อนอื่น (ตามน้ำหนักในงบ) 70

บทที่ 14 งานเอกสารและใบอนุญาตคู่ขนาน 71

1. ระยะ 1 71

2. ระยะ 2 71

3. ระยะ 3 72

4. ผู้รับผิดชอบและหน่วยงาน 72

5. สิทธิประโยชน์และแหล่งทุนที่จะยื่นขอ 73

บทที่ 15 ความเสี่ยงและสิ่งที่ต้องยืนยันภาคสนาม 74

1. ทะเบียนความเสี่ยง 74

2. ตัวเลขที่ต้องยืนยันก่อนใช้ภายนอก 76

บทที่ 16 ประมาณการรายได้ รายจ่าย และผลตอบแทนรายระยะ 77

1. วิธีอ่านบทนี้ 77

2. สรุปรายระยะ 77

3. สิ่งที่ตัวเลขบอก 78

4. เงื่อนไขที่ทำให้แผนนี้เดินได้ 79

5. สมมติฐานหลัก 79

6. ประมาณการรายปี กรณีฐาน 81

7. ประมาณการรายปี กรณีระมัดระวัง 82

8. รายละเอียดประมาณการรายได้ 84

9. ความอ่อนไหว (กำไรปีที่ 5 กรณีฐาน) 86

10. สิ่งที่ผู้ถือหุ้นจะได้เห็นในแต่ละระยะ 86

11. สิ่งที่ยังไม่รวมและต้องทำต่อ 87

คำนำ

เอกสารฉบับนี้คือแผนแม่บทของบริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด สำหรับการพัฒนาที่ดินราว 67 ไร่ ที่บ้านเนินขาม อำเภอตาพระยา จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นหมู่บ้านประตูทางเข้าละลุ ให้เป็นฟาร์มสเตย์ริมน้ำ โรงงานแปรรูปขนาดเล็ก และฟาร์มเกษตรผสมผสานที่ทำงานร่วมกันเป็นสายเดียว

เล่มนี้เขียนขึ้นเพื่อให้ผู้ถือหุ้น ผู้บริหาร และหุ้นส่วนที่จะร่วมงานกับบริษัท เห็นภาพเดียวกันว่าโครงการจะทำอะไร ที่ไหน ตามลำดับใด ใช้เงินเท่าไร และคาดว่าจะได้ผลอย่างไรในแต่ละระยะ เนื้อหาแบ่งเป็น 4 ส่วน คือ บริษัทและบริบท (บทที่ 1 ถึง 5) แผนรายโซน (บทที่ 6 ถึง 10) การดำเนินการ (บทที่ 11 ถึง 15) และประมาณการการเงิน (บทที่ 16)

ตัวเลขในเล่มมี 3 สถานะ คือ ตัวเลขที่โครงการตัดสินใจแล้ว ตัวเลขประมาณการจากเกณฑ์ตลาดและราคากลาง และตัวเลขที่รอยืนยันจากหน้างาน แต่ละตารางระบุสถานะกำกับไว้ ประมาณการทั้งหมดจะปรับใหม่เมื่อได้ราคาจริงจากผู้รับเหมาและสถิติผู้มาเยือนจริงจากระยะแรกของการดำเนินงาน

บันทึกเวอร์ชัน

เวอร์ชัน	วันที่	สาระ
v5.3	5 กันยายน 2569	แผนแม่บทฉบับสมบูรณ์ 16 บท พร้อมภาพประกอบ แผนภาพภาพรวม และประมาณการการเงินรายระยะ

บทที่ 1 บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด จะพัฒนาที่ดินราว 67 ไร่ที่บ้านเนินขาม อำเภอตาพระยา จังหวัดสระแก้ว หมู่บ้านประตูทางเข้าละลุ ให้เป็น “ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ” คือที่พัก คาเฟ่ ร้านค้า และร้านอาหารสำหรับผู้มาชมละลุ พร้อมโรงแปรรูปและฟาร์มที่ผลิตสินค้าจากผืนดินนี้ไปขายทั้งหน้าร้าน ออนไลน์ และร้านสปาของเครือในลอนดอน แผนแม่บทฉบับนี้วางภาพรวมทั้งแปลง ลงรายละเอียดที่ Zone A ซึ่งเป็นหน้าร้านของทั้งโครงการ และกำหนดการลงทุน 3 ระยะในกรอบ 3 ปี

1. สาระสำคัญ

1. บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด อยู่ระหว่างจดทะเบียน เป็นนิติบุคคลฝั่งไทยของเครือไททำดี ซึ่งมีร้านสปาและโรงเรียนความงามในสหราชอาณาจักร ครูนก (ธัญรัตน์ พรมหนองแสน) ถือหุ้นร้อยละ 99 และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม คมเพชร มีทรัพย์ เป็นกรรมการผู้จัดการ
2. ที่ดินราว 67 ไร่แบ่งเป็น 3 โซนที่ทำงานเป็นสายเดียวกัน คือ Zone C ราว 42 ไร่ ผลิต Zone B ราว 9 ไร่ แปรรูป และ Zone A ราว 16 ไร่ ขาย กิน พัก และเล่าเรื่อง
3. แผนฉบับนี้ลงรายละเอียดที่ Zone A ซึ่งไม่ใช่ที่ดินเปล่า แต่เป็นไททำดี โฮมสเตย์ที่เปิดอยู่แล้ว มีคาเฟ่ สระน้ำ 3 บ่อ บ้านพัก 3 หลัง และจุดเด่นที่สร้างเสร็จแล้ว เช่น พญานาคและน้ำตก



ภาพ A-09 ทะเลสาบกลางโครงการ มองจากหน้าบ้านหลังใหญ่

4. ตลาดมีอยู่แล้วโดยไม่ต้องสร้างความต้องการใหม่ ละลุมีรีวิวบน Google Maps 557 รายการ แต่ทั้งอำเภอตาพระยาไม่มีที่พักคาเฟ่ หรือร้านค้าที่เป็นจุดหมายปลายทางในตัวเองเลย และเพดานราคาที่พักที่จังหวัดสระแก้วขายได้จริงคือ 1,220 ถึง 2,760 บาทต่อคืน
5. แนวคิดของโครงการคือ “ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ” ที่พักราคา 1,500 ถึง 2,500 บาทต่อคืนรวมอาหารเช้า มีสระว่ายน้ำ และลงทุนทีละระยะตามอัตราเข้าพักจริง
6. Zone A จัดเป็น 5 ย่าน คือ ประตูและบ้านแบรนด์ คาเฟ่และสวนโชว์พันธุ์ไม้ บ้านหลังใหญ่ ทะเลสาบและหมู่บ้านพัก และหมู่บ้านพักด้านใต้ โดย A20 A21 A22 เป็นโซนบ้านพักทั้งหมด
7. ปศุสัตว์ทุกชนิด การเลี้ยงปลา เกษตรสาธิต และโรงเก็บของ ย้ายออกจาก Zone A ไป Zone C และ Zone B เพื่อให้ Zone A เป็นพื้นที่ธุรกิจและที่พักล้วน
8. การลงทุนแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ ระยะ 1 เก็บของเดิมให้ดี (เดือน 1 ถึง 6) ระยะ 2 เปิดฐานที่พัก 8 หลังกับสระว่ายน้ำและบ้านแบรนด์ (เดือน 6 ถึง 18) และระยะ 3 ร้านอาหารริมทะเลสาบและบ้านพักเพิ่มเป็น 16 หลัง (ปีที่ 2 ถึง 3)
9. ประมาณการต้นทุนระยะ 1 และ 2 รวมค่าออกแบบและเงินเผื่อ อยู่ในช่วง 20 ถึง 46 ล้านบาท ช่วงกว้างเพราะยังใช้ราคากลางอ้างอิง โครงการจะขอราคาจริงจากผู้รับเหมาในสระแก้วก่อนตัดสินใจลงทุนแต่ละรายการ
10. สินค้าหลักคือมะม่วงน้ำดอกไม้ GI สระแก้วที่แปรรูปใน Zone B ขายผ่านร้านค้าฟาร์ม ช่องทางออนไลน์ คณะดูงาน และวางจำหน่ายในร้านสปาของเครือที่ลอนดอน โดยเริ่มจากสบู่ บาล์ม และลูกประคบซึ่งมีกฎระเบียบเบาที่สุด
11. ใบอนุญาตทุกใบเป็นงานเอกสารที่เดินคู่ขนานกับงานก่อสร้างในแต่ละระยะ ไม่ใช่เงื่อนไขที่ต้องรอก่อนเริ่มแผน
12. ประมาณการการเงิน 5 ปีของ Zone A กรณีฐาน รายได้โตจาก 1.8 ล้านบาทในปีแรกเป็นราว 20 ล้านบาทในปีที่ 5 และกิจการเลี้ยงตัวเองได้ในปีที่ 4 เงินสดที่ต้องเตรียมสูงสุดราว 54 ล้านบาท ซึ่งรวมเงินลงทุน 3 ระยะ 48 ล้านบาทแล้ว การคืนทุนอยู่นอกกรอบ 5 ปี ตัวแปรที่กระทบผลลัพธ์มากที่สุดคือเงินเดือนรวมและอัตราเข้าพัก โครงการจึงจ้างคนตามอัตราเข้าพักจริง และเริ่มระยะ 3 เมื่ออัตราเข้าพักผ่านเกณฑ์เท่านั้น



ภาพ D-08 ภาพรวมแผนแม่บทหน้าเดียว

2. ตัวเลขหลัก

ตัวเลขในตารางนี้เป็นตัวเลขชุดเดียวกับที่ใช้ในทุกบทของเล่ม ตัวเลขต้นทุนและการเงินเป็นประมาณการจากราคากลางอ้างอิง และจะยืนยันเมื่อได้ราคาจริงจากผู้รับเหมาและข้อมูลเข้าพักจริง

ตัวเลข	ค่า	สถานะ
เนื้อที่ทั้งแปลง	ราว 67 ไร่	ตามเอกสารสิทธิ์ ปัดเป็นจำนวนเต็มไร่
เนื้อที่ Zone A	ราว 16 ไร่	วัดจากแผนที่
ที่พัก	3 หลังปัจจุบัน 8 หลังในระยะ 2 16 หลังในระยะ 3	แผน
ราคาที่พักเป้าหมาย	1,500 ถึง 2,500 บาทต่อคืนรวมอาหารเช้า	แผน
กำลังคน Zone A	ประจำ 12 คนในระยะ 1 24 คนในระยะ 2 35 คนในระยะ 3	ประมาณการ
ต้นทุนระยะ 1	6.9 ถึง 17.4 ล้านบาท	ประมาณการ
ต้นทุนระยะ 2	13.3 ถึง 28.4 ล้านบาท	ประมาณการ
เงินลงทุนรวม 3 ระยะ (ค่ากลาง)	48 ล้านบาท โดยระยะ 3 ประมาณการไว้ 15 ล้านบาท ยังไม่รวมเงินลงทุนของ Zone B และ Zone C	ประมาณการ
รายได้ปีที่ 5 กรณีฐาน	ราว 20 ล้านบาท กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม 2.65 ล้านบาท	ประมาณการ
เงินสดที่ต้องเตรียมสูงสุด	ราว 54 ล้านบาทในกรณีฐาน และ 69 ล้านบาทในกรณีระมัดระวัง หากเดินครบ 3 ระยะ	ประมาณการ
รีวิวปัจจุบัน	โฮมสเตย์ 5.0 จาก 10 รีวิว คาเฟ่ 4.6 จาก 8 รีวิว ละลุ 4.3 จาก 557 รีวิว	ข้อมูล Google Maps กันยายน 2569

3. ข้อที่ผู้ถือหุ้นต้องตัดสินใจในระยะถัดไป

1. กรอบงบประมาณระยะ 1 และ 2 และเพดานเงินทุนรวมที่ผู้ถือหุ้นพร้อมรองรับ เพื่อปรับขนาดรายการ เช่น ขนาดสระว่ายน้ำ จำนวนบ้านพักใหม่ และจังหวะเริ่มระยะ 3
2. การเข้าร่วมถือหุ้นของฝั่งสหราชอาณาจักรในอนาคต ซึ่งต้องอยู่ใต้เพดานร้อยละ 49 เพื่อคงสถานะบริษัทไทยข้างมาก ให้ได้ข้อสรุปก่อนจดทะเบียนบริษัทแล้วเสร็จ
3. การตกลงกับร้านของเครื่องที่ลอนดอนเรื่องพื้นที่วางสินค้า สินค้าล็อตแรก และผู้รับผิดชอบฝั่งอังกฤษ
4. งานยืนยันภาคสนามระยะ 1 ตามบทที่ 14 และบทที่ 15 โดยเฉพาะตำบลที่ตั้ง เอกสารสิทธิ์ สีผังเมือง และความกว้างคลอง

ข้อ 1 เป็นตัวกำหนดขนาดของทุกอย่างในเล่ม ส่วนงานระยะ 1 เป็นการซ่อมและยกระดับของเดิมเป็นหลัก จึงเริ่มได้ทันทีที่ผู้ถือหุ้นอนุมัติกรอบงบประมาณ โดยงานเอกสารและการยืนยันภาคสนามเดินคู่ขนานไปในช่วงเดียวกัน

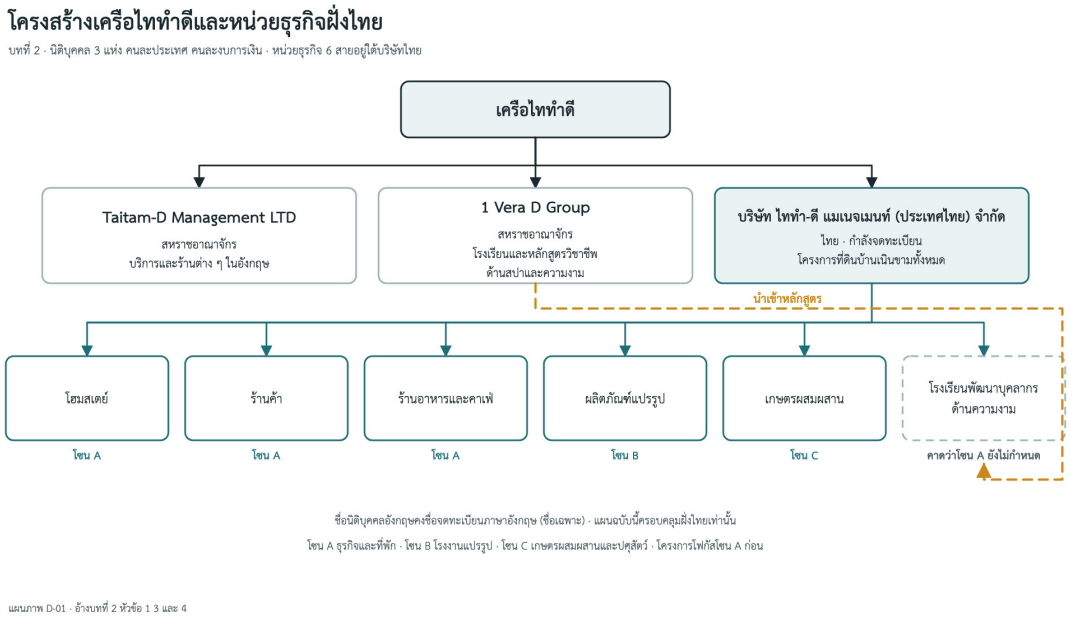
บทที่ 2 เครือไททำดีและบริษัทฝั่งไทย

บทนี้ตอบว่าบริษัทฝั่งไทยอยู่ตรงไหนในเครือไททำดี บริษัทมีข้อมูลการจดทะเบียนอย่างไร ทำธุรกิจกี่สาย ใครถือหุ้น และใครมีอำนาจอนุมัติการเงิน แผนแม่บทฉบับนี้เป็นแผนของบริษัทฝั่งไทย นิติบุคคลฝั่งอังกฤษทั้งสองปรากฏในเล่มเฉพาะส่วนที่เชื่อมกับงานฝั่งไทย คือร้านของเครือที่ลอนดอนซึ่งเป็นช่องทางวางสินค้า และหลักสูตรความงามของเครือ

1. โครงเครือ 3 นิติบุคคล

เครือไททำดีประกอบด้วยนิติบุคคล 3 แห่ง แยกกันตามประเทศ อยู่ในเครือเดียวกันแต่เป็นคนละนิติบุคคล คนละงบการเงิน

นิติบุคคล	ประเทศ	ดูแลอะไร
Taitam-D Management LTD	สหราชอาณาจักร	ร้านสปาและความงามในกรุงลอนดอน
1 Vera D Group	สหราชอาณาจักร	โรงเรียนและหลักสูตรวิชาชีพด้านสปาและความงาม
TAITAM-D MANAGEMENT (THAILAND) LTD	ไทย	โครงการที่ดินบ้านเนินขามทั้งหมด ได้แก่ โฮมสเตย์ ร้านค้า ร้านอาหาร คาเฟ่ ผลิตภัณฑ์แปรรูป เกษตรผสมผสาน และโรงเรียนพัฒนาบุคลากรด้านความงาม



ภาพ D-01 โครงสร้างเครือไททำดีและหน่วยธุรกิจฝั่งไทย

ร้านสปาของเครือตั้งอยู่ที่ 72-74 Caledonian Road ย่าน King’s Cross กรุงลอนดอน เปิดให้บริการตั้งแต่ปี 2009 ให้บริการนวด ทำผม ทำเล็บ กำจัดขน และทำขนตา ร้านนี้คือจุดวางจำหน่ายสินค้าจากโครงการในสหราชอาณาจักร (บทที่ 10)

2. บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัทอยู่ระหว่างจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ข้อมูลการจดทะเบียนมีดังนี้

รายการ	ข้อมูล
ชื่อภาษาไทย	บริษัท ไททำ-ดี แมเนจเมนท์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	TAITAM-D MANAGEMENT (THAILAND) LTD
ชื่อย่อที่ใช้ในเล่มนี้	TDT
ประเภทนิติบุคคล	บริษัทจำกัด ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
นายทะเบียน	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
สถานะ	อยู่ระหว่างจดทะเบียน
เลขทะเบียนนิติบุคคล	อยู่ระหว่างจดทะเบียน
ทุนจดทะเบียนและจำนวนหุ้น	อยู่ระหว่างจดทะเบียน
ผู้ถือหุ้น	ธัญรัตน์ พรมหนองแสน ร้อยละ 99 และผู้ถือหุ้นร่วมจัดตั้ง 1 ราย ร้อยละ 1
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	ธัญรัตน์ พรมหนองแสน
กรรมการผู้จัดการ	คมเพชร มีทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ที่ตั้งโครงการ บ้านเนินขาม หมู่ 15 อำเภอตาพระยา จังหวัดสระแก้ว ตามแผน ยืนยันเมื่อจดทะเบียนแล้วเสร็จ
ทะเบียนพาณิชย์	อยู่ระหว่างจดทะเบียน ยื่นที่องค์การบริหารส่วนตำบลที่ดูแลแปลงหลังยืนยันตำบลที่ตั้ง
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร	อยู่ระหว่างจดทะเบียน ได้รับพร้อมเลขทะเบียนนิติบุคคล

ขั้นตอนการจดทะเบียนบริษัทจำกัดผ่านกรมพัฒนาธุรกิจการค้าประกอบด้วยการจองชื่อบริษัทซึ่งสำรองได้ 3 ชื่อ มีผล 30 วัน การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ การจัดประชุมจัดตั้งบริษัท และการยื่นจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทผ่านระบบออนไลน์ของกรม เมื่อเอกสารครบถ้วนกระบวนการทั้งหมดแล้วเสร็จได้ภายในไม่กี่วันทำการ

3. หน่วยธุรกิจ 6 สาย

หน่วยธุรกิจ	โซนที่ดิน

หน่วยธุรกิจ	โซนที่ดิน
โฮมสเตย์	Zone A
ร้านค้า	Zone A
ร้านอาหารและคาเฟ่	Zone A
ผลิตภัณฑ์แปรรูป	Zone B
เกษตรผสมผสาน	Zone C
โรงเรียนพัฒนาบุคลากรด้านความงาม	Zone A ในอนาคต ร่วมกับโชว์รูมและห้องสัมมนา

Zone A ราว 16 ไร่ คือโซนธุรกิจและที่พัก ประกอบด้วยที่พัก สำนักงาน คาเฟ่ ร้านค้า ร้านอาหาร โชว์รูมสินค้า และสวนแสดงต้นไม้และไม้ประดับสำหรับจำหน่าย Zone B ราว 9 ไร่ คือโซนแปรรูป เป็นโรงงานเล็กที่เปิดให้แขกชมกระบวนการผลิตได้ Zone C ราว 42 ไร่ คือเกษตรทฤษฎีใหม่ เกษตรผสมผสาน และปศุสัตว์ จัดเป็นฟาร์มที่เดินชมได้เป็นวง แผนฉบับนี้ลงรายละเอียด Zone A ก่อน เพราะเป็นหน้าร้านที่สร้างรายได้ให้ทั้งโครงการ

4. ความสัมพันธ์กับโรงเรียนความงาม (ภาพรวม)

โรงเรียนพัฒนาบุคลากรด้านความงามยังไม่อยู่ในแผนฉบับนี้ บทนี้กล่าวถึงเฉพาะภาพรวม ยังไม่มีรายละเอียดหลักสูตร สถานศึกษาคู่สัญญา หรือกำหนดเวลาเปิด

ที่ตั้งในอนาคตอยู่ใน Zone A ที่เดียวกับโชว์รูมสินค้าที่บ้านแบรนด์ (A3) และห้องสัมมนา (A6) ผังแนวคิด Zone A จึงเผื่อกลุ่มอาคารโชว์รูม ห้องสัมมนา และพื้นที่โรงเรียนไว้ด้วยกัน

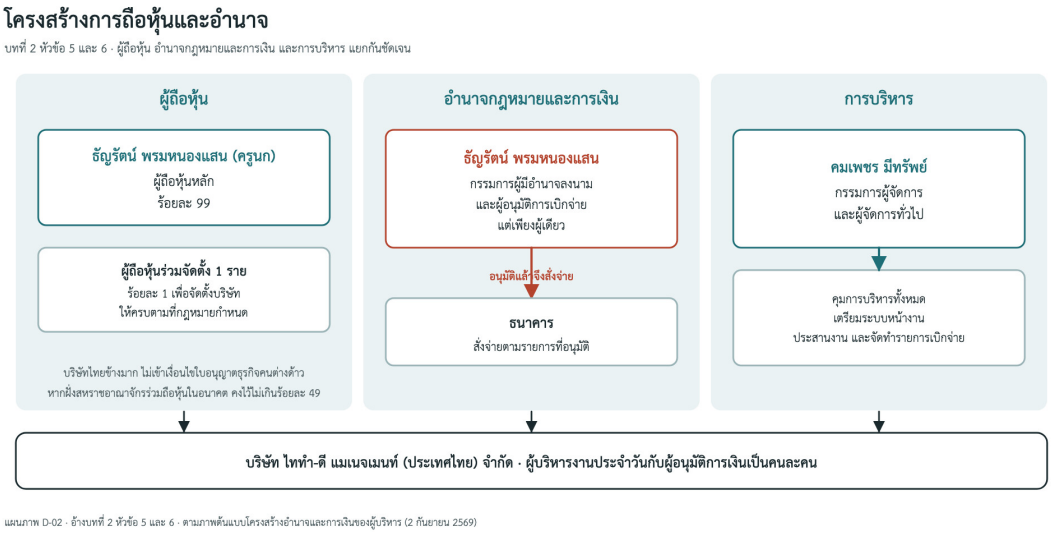
โรงเรียนฝั่งไทยใช้หลักสูตรของ 1 Vera D Group โดยนำเข้ามาไทย และดำเนินการร่วมกับสถานศึกษาในไทยซึ่งจะคัดเลือกในระยะต่อไป

ฝั่งไทยจึงไม่สร้างหลักสูตรเอง งานของฝั่งไทยคือการนำเข้าหลักสูตร การรับรองร่วมกับสถานศึกษาไทย และการดำเนินการหน้างาน เนื้อหาหลักสูตรเป็นของ 1 Vera D Group

5. โครงสร้างการถือหุ้นและอำนาจ

รายการ	รายละเอียด
ผู้ถือหุ้นหลัก	ครูนก (ธัญรัตน์ พรมหนองแสน) ถือหุ้นร้อยละ 99
ผู้ถือหุ้นร่วมจัดตั้ง	ผู้ถือหุ้นรอง 1 ราย ถือหุ้นร้อยละ 1 เพื่อจัดตั้งบริษัทให้ครบตามที่กฎหมายกำหนด
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	ธัญรัตน์ พรมหนองแสน เป็นผู้มีอำนาจลงนามและผู้อนุมัติการเบิกจ่ายแต่เพียงผู้เดียว

รายการ	รายละเอียด
กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการทั่วไป	คมเพชร มีทรัพย์ (Komphet Meesab) บริหารงานทั้งหมด เตรียมระบบหน้างานและประสานงาน



ภาพ D-02 โครงสร้างการถือหุ้นและอำนาจ

สัดส่วนการถือหุ้น 99 ต่อ 1 ทำให้บริษัทเป็นบริษัทไทยข้างมากอย่างชัดเจน ไม่เข้าเงื่อนไขที่ต้องขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 หากในอนาคตฝั่งสหราชอาณาจักรเข้าร่วมถือหุ้น โครงสร้างการถือหุ้นของฝั่งต่างชาติจะจัดอยู่ภายใต้เพดานไม่เกินร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน เพื่อคงสถานะบริษัทไทยข้างมากไว้เช่นเดิม

6. โครงสร้างการบริหาร

กระบวนการด้านการเงินของบริษัทใช้หลักแยกผู้จัดทำรายการออกจากผู้อนุมัติ ดังนี้

ขั้นตอน	ผู้รับผิดชอบ
จัดทำรายการเบิกจ่ายและบันทึกบัญชี	กรรมการผู้จัดการและทีมบัญชี
ตรวจสอบและอนุมัติการโอนเงิน	กรรมการ (ธัญรัตน์ พรมหนองแสน)
สั่งจ่ายผ่านธนาคาร	ดำเนินการหลังได้รับอนุมัติจากกรรมการ

โครงสร้างนี้แยกบทบาทผู้บริหารงานประจำวันออกจากผู้อนุมัติการเงินอย่างชัดเจน กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการทั่วไปดูแลการบริหารงาน การเตรียมระบบหน้างาน และการประสานงานทั้งหมด ส่วนอำนาจอนุมัติการเบิกจ่ายและการลงนามทางการเงินอยู่ที่กรรมการเพียงผู้เดียว โครงสร้างกำลังคนในแต่ละระยะและผังหน่วยงานอยู่ในบทที่ 12

สิ่งที่ต้องทำต่อในบทนี้คือเติมเลขทะเบียนนิติบุคคล ทุนจดทะเบียน ทะเบียนพาณิชย์ และเลขประจำตัวผู้เสียภาษี อากรลงในตารางข้อ 2 เมื่อการจดทะเบียนแล้วเสร็จ

บทที่ 3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และหลักคิด

บทนี้กำหนดว่าโครงการจะเป็นอะไรในสายตาลูกค้าและชุมชน มีพันธกิจอะไร ใช้หลักคิดข้อใดตัดสินการลงทุนทุกรายการ และตั้งเป้าหมาย 3 ปีไว้ที่ใด ทุกบทถัดจากนี้อ้างกลับมาที่หลักคิดและเป้าหมายในบทนี้

1. วิสัยทัศน์

ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ ที่คนมาสระแก้วต้องแวะ และของจากผืนดินนี้ไปไกลถึงลอนดอน

ไททำ-ดี ประเทศไทย เป็นที่ที่ผู้มาชมละลุเลือกพัก กิน ซื้อ และเรียนรู้ และเป็นบ้านของผลิตภัณฑ์จากที่ดินผืนนี้ที่เดินทางไปถึงร้านสปาของเครือในลอนดอน วิสัยทัศน์นี้มี 3 คำหลักที่ทุกคนในโครงการต้องจำได้ คือ ริมน้ำ ประตูละลุ และไปถึงลอนดอน

2. พันธกิจ

1. พัฒนาที่ดินราว 67 ไร่ที่บ้านเนินขามเป็น 3 โซนที่ทำงานเป็นสายเดียวกัน คือ Zone C ผลิต Zone B แปรรูป และ Zone A ขาย กิน พัก และเล่าเรื่อง
2. ยกระดับของที่มีอยู่ให้ได้มาตรฐานที่คนยอมเดินทางไกลมาถึง ก่อนที่จะสร้างสิ่งใหม่
3. เป็นฐานของนักท่องเที่ยวละลุที่ทำงานร่วมกับชุมชน วัด และกลุ่มรถอีแต๊ก ไม่ใช่คู่แข่งของชุมชน
4. สร้างงานในตำบลด้วยแรงงานท้องถิ่นเป็นหลัก และพัฒนาบุคลากรผ่านโรงเรียนความงามของเครือในระยะต่อไป
5. ผลิตสินค้าจากผลผลิตในพื้นที่ โดยเฉพาะมะม่วงน้ำดอกไม้ GI สระแก้ว ให้ขายได้ทั้งหน้าร้าน ออนไลน์ และช่องทางของเครือในสหราชอาณาจักร

3. หลักคิด 3 ข้อที่ใช้ตัดสินทุกการลงทุน

หลักคิด	ความหมายในทางปฏิบัติ	ตัวอย่างการใช้
ฐานของนักท่องเที่ยวละลุ ไม่ใช่คู่แข่งชุมชน	ทุกองค์ประกอบต้องตอบว่าช่วยคนที่มาละลุอย่างไร และไม่แย่งงานที่ชุมชนทำอยู่	Zone A เป็นจุดจอดรถ พักคอย และห้องน้ำที่เชื่อมกับรถอีแต๊กชุมชน ไม่จัดรถเข้าละลุเอง
คุณภาพก่อนจำนวน	ทำของเดิมให้ดีและขึ้นราคาต่อหน่วย ก่อนเพิ่มจำนวนหน่วย	ที่พัก 8 หลังระดับ 1,500 ถึง 2,500 บาทก่อน แล้วค่อยขยายเป็น 16 หลังเมื่ออัตราเข้าพักถึงเป้า
ทุกอย่างต้องขายของจาก Zone B และ Zone C ได้	คาเฟ่ ร้านค้า ร้านอาหาร และกิจกรรมเรียนรู้ คือหน้าร้านของฟาร์มและโรงงาน	เมนูคาเฟ่ใช้มะม่วง GI สินค้าในโชว์รูมผลิตจาก Zone B แขกนั่งรถกอล์ฟไปเก็บผักที่ Zone C

4. สิ่งที่โครงการจะไม่ทำ

หลักคิด 3 ข้อข้างต้นมีด้านกลับที่ชัดเจนเท่ากัน และใช้ปฏิเสธข้อเสนอที่ไม่เข้าเกณฑ์ได้ทันที

1. ไม่มีปศุสัตว์ ไม่เลี้ยงปลา และไม่มีเกษตรสาธิตใน Zone A ทั้งหมดอยู่ที่ Zone C
2. ไม่จัดรถเข้าละลุเอง และไม่ทำสิ่งที่ชุมชน วัด หรือกลุ่มรถอีแต๊กทำอยู่แล้ว
3. ไม่สร้างบ้านพักหลังใหม่ก่อนที่ของเดิมจะได้มาตรฐานและอัตราเข้าพักถึงเกณฑ์
4. ไม่ขายของที่ไม่มีเรื่องราวจากผืนดินนี้ สินค้าในโชว์รูมและร้านค้าต้องมาจาก Zone B Zone C หรือเครือ

5. เป้าหมาย 3 ปี

เป้าหมาย	รายละเอียด
จำนวนบ้านพัก	8 หลังภายในเดือนที่ 18 ขยายเป็น 16 หลังภายในปีที่ 3
อัตราเข้าพัก	สูงกว่าร้อยละ 50 ก่อนเริ่มระยะ 3
คะแนนรีวิว	ไม่ต่ำกว่าระดับปัจจุบัน คือโฮมสเตย์ 5.0 และคาเฟ่ 4.6 บน Google Maps และจำนวนรีวิวเพิ่มขึ้นทุกปี
การส่งออก	ส่งออกสินค้าล็อตแรกไปยังช่องทางของเครือในสหราชอาณาจักรภายในปีที่ 2

เป้าหมายเหล่านี้กำกับจังหวะการลงทุนแต่ละระยะ และเป็นตัวชี้วัดว่าโครงการจะขยายไปสู่ระยะถัดไปเมื่อใด รายละเอียดของแต่ละระยะและเกณฑ์ผ่านอยู่ในบทที่ 11

บทที่ 4 ทำเลและตลาด

บทนี้ตอบว่าโครงการตั้งอยู่ที่ไหน ลูกค้าคือใคร คู่แข่งมีใครบ้าง ตลาดยังเหลือช่องว่างตรงไหน และชุมชนรอบแปลงเป็นอย่างไร ตัวเลขในบทนี้มาจากการค้นข้อมูลสาธารณะและหน้า Google Maps เมื่อกันยายน 2569 ไม่ใช่สถิติทางการจากหน่วยงานราชการ โครงการจะยืนยันตัวเลขที่ใช้คำนวณรายได้ด้วยข้อมูลจากพื้นที่ก่อนนำไปใช้ รายการที่ต้องยืนยันรวมอยู่ในบทที่ 14 และ 15

1. ละลุและนักท่องเที่ยว

ละลุคือกลุ่มเสาดินที่เกิดจากน้ำฝนและลมกัดเซาะ ตั้งอยู่ที่บ้านเนินขามและบ้านคลองยาง ครอบคลุมพื้นที่กว่า 2,000 ไร่ มีลักษณะคล้ายแพะเมืองผีและได้รับสมญานามว่าแกรนด์แคนยอนแห่งภาคตะวันออก อยู่ติดกับที่ตั้งโครงการโดยตรง การเข้าชมไม่มีค่าธรรมเนียม แต่รถส่วนตัวเข้าไปในพื้นที่ไม่ได้เพื่อรักษาสภาพดิน นักท่องเที่ยวจอดรถที่ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว แล้วต่อรถอีแต๊กของท้องถิ่นพร้อมมัคคุเทศก์ ราคาประมาณ 200 ถึง 250 บาทต่อคัน นั่งได้ 6 ถึง 10 คน และมีรอบชมดาวกลางคืนราคาประมาณ 300 บาทต่อคัน ฤดูท่องเที่ยวหลักคือเดือนตุลาคมถึงพฤษภาคม ซึ่งพ้นฤดูฝนที่ทำให้ดินลื่นและเสี่ยงอันตราย ช่วงเวลาที่ให้แสงสวยที่สุดคือเช้าตรู่และก่อนพระอาทิตย์ตก และการชมดาวกลางคืนเป็นจุดขายเสริม เนื่องจากพื้นที่โดยรอบไม่มีแสงไฟรบกวน

ข้อมูล Google Maps กันยายน 2569 พบจำนวนรีวิวดังนี้

สถานที่	ประเภทที่ Google จัด	คะแนน	จำนวนรีวิว
ละลุ	สถานที่ท่องเที่ยว	4.3	557
ศูนย์บริการนักท่องเที่ยวละลุ	ศูนย์ชุมชน	4.3	181
ละลุดูดาว ละลุส่องดาว	สถานที่ท่องเที่ยว	4.8	9
ไททำดี โฮมสเตย์ (ที่ตั้งโครงการ)	ฟาร์มสเตย์	5.0	10
นาคา คอฟฟี่ (ละลุ) คาเฟ่ของโครงการเอง	ร้านกาแฟ	4.6	8

ข้อมูลออนไลน์ของโฮมสเตย์และคาเฟ่ของโครงการไม่ได้ปรับปรุงมาราว 3 ปี เมนูและรีวิวล่าสุดที่พบมีอายุราว 3 ปี กิจการยังเปิดอยู่ แต่ข้อมูลที่ไม่ปรับปรุงทำให้ร้านทั้งสองหาไม่เจอในการค้นทั่วไป การปรับปรุงข้อมูลออนไลน์ให้ตรงกับสภาพจริงจึงเป็นงานแรกของระยะ 1 ไม่มีสถิตินักท่องเที่ยวรายปีของละลุในแหล่งข้อมูลสาธารณะ ทั้งระดับตำบลและระดับอำเภอ พบเพียงตัวเลขนักท่องเที่ยว ของอุทยานแห่งชาติตาพระยา ซึ่งเป็นคนละพื้นที่กับละลุ ปี 2562 ที่ 3,398 คน ซึ่งเป็นข้อมูลก่อนสถานการณ์โควิด-19 ตัวเลขนักท่องเที่ยวเฉพาะของละลุ โครงการจะขอโดยตรงจากกลุ่มรถอีแต๊กละลุ องค์การบริหารส่วนตำบลทัพราช หรือศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ก่อนนำไปใช้คำนวณประมาณการรายได้

2. ลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักที่มีอยู่แล้วโดยไม่ต้องสร้างความต้องการใหม่คือผู้มาชมละลุ ซึ่งมาเป็นกลุ่มครอบครัวและกลุ่มเพื่อนจากกรุงเทพและภาคตะวันออก จ่ายค่ารถอีแต๊กร่วมกันเป็นกลุ่ม มากระจุกตัวในวันหยุดและช่วงเช้าเย็นที่แสงสวย ระยะทางจากกรุงเทพถึงที่ตั้งโครงการราว 320 ถึง 325 กิโลเมตร ระยะทางระดับนี้ทำให้ทริปส่วนใหญ่ต้องพักค้างอย่างน้อย 1 คืน จึงแบ่งลูกค้าเป้าหมายได้เป็น 3 กลุ่ม

1. ผู้มาพักค้างคืน ครอบครัวและกลุ่มเพื่อนที่มาละลุแล้วค้าง 1 ถึง 2 คืน รวมกลุ่มที่มาเฉพาะเพื่อชมดาวกลางคืน
2. ผู้มาแบบไปเช้าเย็นกลับ แวะใช้บริการอาหาร เครื่องดื่ม และร้านค้าระหว่างหรือหลังชมละลุ โดยไม่พักค้าง
3. กลุ่มคณะและองค์กร กลุ่มดูงาน สัมมนาองค์กร และในอนาคตผู้เรียนของโรงเรียนความงาม ซึ่งต้องการห้องประชุมและอาหารมื้อกลางวันสำหรับหมู่คณะ

แนวโน้มนักท่องเที่ยวไทยปี 2568 ถึง 2569 ที่พบจากรายงานสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้าและรายงาน Agoda 2026 Travel Outlook ชี้ว่านักท่องเที่ยวไทยชอบทริปสั้น เน้นพักผ่อนอยู่กับที่ในที่พักมากกว่าตะลุยเที่ยว สนใจสระว่ายน้ำและอ่างอาบน้ำเป็นพิเศษ และใช้ตัวกรองค้นหาที่พักที่สำคัญที่สุด 2 อันดับแรกคือคะแนนรีวิวตั้งแต่ 8 ขึ้นไป และการรวมอาหารเช้าไว้ในราคา ข้อมูลนี้แปลว่าคุณภาพห้อง ความสะอาดของน้ำ และการสะสมรีวิว มีน้ำหนักต่อการตัดสินใจของลูกค้ามากกว่าจำนวนห้องที่มี โครงการจึงกำหนดราคาที่พักรวมอาหารเช้า สร้างสระว่ายน้ำในระยะ 2 และเริ่มสะสมรีวิวตั้งแต่ระยะ 1

3. คู่แข่งและเพดานราคา

ในรัศมี 25 กิโลเมตรรอบละลุพบที่พักจำนวนน้อย ส่วนใหญ่เป็นโฮมสเตย์และรีสอร์ทขนาดเล็กราคาต่ำกว่า 1,000 บาทต่อคืน และแทบไม่มีรีวิวมากพอที่จะเปรียบเทียบได้ ที่พักและกรณีเปรียบเทียบหลักที่ค้นพบมีดังนี้

ชื่อ	ประเภท	ระยะจากละลุ	ราคาโดยประมาณ	คะแนนและจำนวนรีวิว
สมบูรณ์โฮมสเตย์	โฮมสเตย์	ประมาณ 900 เมตร	ไม่พบข้อมูล	ไม่พบข้อมูล
243Hotel	โรงแรม	ในเขตอำเภอ	ประมาณ 600 บาทขึ้นไป	8.3 จาก 10
ดี๊ดี รีสอร์ท	รีสอร์ท	ประมาณ 20 กิโลเมตร	650 บาท	ไม่พบข้อมูล
The Velo’s Hotel and Pumptrack	โรงแรม	ประมาณ 40 กิโลเมตร	เริ่ม 1,200 บาท	4.0 จาก 5 (3 รีวิว)
ริยาจ รีสอร์ท	รีสอร์ท	ประมาณ 37 กิโลเมตร	เริ่ม 570 บาท	4.0 จาก 5 (2 รีวิว)

ชื่อ	ประเภท	ระยะจากละลุ	ราคาโดยประมาณ	คะแนนและจำนวนรีวิว
The Loft House	โรงแรม	ประมาณ 45 กิโลเมตร	เริ่ม 500 บาท	3.0 จาก 5 (1 รีวิว)
บ้านสวน คุณอารี รีสอร์ท	รีสอร์ท 15 ห้อง	ประมาณ 40 กิโลเมตร	เริ่ม 450 บาท	ไม่พบข้อมูล
อารียา รีสอร์ท	รีสอร์ท 15 ห้อง	ประมาณ 45 กิโลเมตร	เริ่ม 450 ถึง 517 บาท	ไม่มีคะแนนตัวเลข รีวิวเชิงบวก
ลา วิลลา บูทิก โฮเทล	โรงแรมบูทิก 3 ดาว	ประมาณ 40 กิโลเมตร	1,220 ถึง 2,760 บาทต่อคืน	8.1 จาก 10

ลา วิลลา บูทิก โฮเทล ที่อำเภออรัญประเทศ ซึ่งมีบ่อน้ำพุร้อนและเย็นเป็นจุดขาย คือที่พักราคาสูงที่สุดที่พบทั้งจังหวัดสระแก้ว ราคา 1,220 ถึง 2,760 บาทต่อห้องต่อคืน จึงเป็นเพดานราคาที่ตลาดทั้งจังหวัดเคยพิสูจน์แล้วว่าขายได้จริง ส่วนที่พักพื้นฐานทั่วไป อยู่ในช่วง 400 ถึง 900 บาทต่อคืน ไม่พบที่พักระดับกลางถึงสูงหรือพูลวิลล่าในอำเภอตาพระยาเลยแม้แต่แห่งเดียว ด้านคาเฟ่และร้านอาหาร ตาพระยามีเพียงร้านกาแฟแฟรนไชส์และร้านอาหารพื้นบ้านราคาย่อมเยาสำหรับคนในพื้นที่และผู้เดินทางผ่าน ยังไม่มีคาเฟ่หรือร้านอาหารที่ใช้จุดขายด้านวิว สวน หรือการออกแบบพื้นที่เป็นตัวดึงดูดหลักแม้แต่แห่งเดียวในอำเภอ

4. ช่องว่างที่ยังไม่มีใครยึด

จากข้อมูลคู่แข่งข้างต้น พบช่องว่างตลาด 3 จุดที่ยังไม่มีผู้เล่นรายใดยึดพื้นที่

1. ที่พักระดับ 1,220 ถึง 2,760 บาทต่อคืน ไม่มีในอำเภอตาพระยาและพื้นที่ใกล้เคียงเลย ที่พักที่มีอยู่ทั้งหมดต่ำกว่าเพดานนี้
2. คาเฟ่ที่เป็นจุดหมายปลายทางในตัวเอง ไม่ใช่แค่ร้านกาแฟประกอบที่พัก ยังไม่มีในอำเภอตาพระยาทั้งอำเภอ
3. ร้านของฝากที่รวบรวมสินค้าดีของตาพระยาไว้ที่เดียว ยังไม่ปรากฏในผลค้น

ในขณะเดียวกันฐานรีวิวออนไลน์ของคู่แข่งเกือบทั้งหมดในรัศมี 25 กิโลเมตรยังบางมาก หลายรายมีรีวิวเพียง 1 ถึง 3 รายการ ผู้ที่เริ่มสะสมรีวิวคุณภาพก่อนจะเป็นชื่อแรกที่นักท่องเที่ยวค้นเจอบนเว็บไซต์ค้นหาและจองที่พัก ในทางกลับกัน ไม่พบฟาร์มคาเฟ่หรือท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่ประสบความสำเร็จแห่งใดในจังหวัดสระแก้วเลย กรณีที่สำเร็จทั้งหมดกระจุกตัวในวังน้ำเขียว ปากช่อง เขาใหญ่ นครนายก และปราจีนบุรี ซึ่งเดินทางจากกรุงเทพได้ในเวลาสั้นกว่าตาพระยามาก ช่องว่างตลาดจึงมาพร้อมความเสี่ยงว่ายังไม่มีสูตรสำเร็จที่พิสูจน์แล้วในทำเลระยะไกลระดับนี้ โครงการต้องสร้างเหตุผลให้คนเดินทางไกลเป็นพิเศษ ไม่ใช่คัดลอกรูปแบบจากพื้นที่ใกล้กรุงเทพโดยตรง เหตุผลนั้นคือละลุที่อยู่ติดแปลง ภูมิทัศน์น้ำ และการชมดาว ซึ่งพื้นที่ใกล้กรุงเทพไม่มี

5. ผู้คนและชุมชน

หมู่ 15 บ้านเนินขาม ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ติดที่ตั้งโครงการ มีประชากรตามข้อมูลองค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยารวม 759 คน (ชาย 381 หญิง 378) จำนวน 228 ครัวเรือน ข้อมูลไม่ระบุปีที่เก็บ เศรษฐกิจท้องถิ่นพึ่งพาเกษตรกรรมเป็นหลัก พืชสำคัญคือข้าว มันสำปะหลัง อ้อยโรงงาน และข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ค่าจ้างขั้นต่ำจังหวัดสระแก้วปี 2569 อยู่ที่ 352 บาทต่อวัน มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2568 และยังไม่มีการปรับเพิ่มในปี 2569 ตำแหน่งบริการที่ต้องใช้ทักษะเฉพาะ เช่น บาริสต้า เชฟ และพนักงานต้อนรับ โครงการจะสรรหาจากวิทยาลัยเทคนิคสระแก้วซึ่งมีสาขาการโรงแรมและบริการ และมหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาเขตสระแก้ว ซึ่งตั้งอยู่อำเภอวัฒนานคร ค่าจ้างจริงของตำแหน่งเหล่านี้ในพื้นที่ โครงการจะสำรวจก่อนจัดทำโครงสร้างเงินเดือนในบทที่ 12

ชุมชนเป็นไทยเชื้อสายเขมรผสมอีสาน สะท้อนจากประเพณีแซนโฎนตาซึ่งเป็นการเซ่นไหว้บรรพบุรุษของชาวไทยเชื้อสายกัมพูชา และประเพณีแห่เทียนพรรษาที่จัดในอำเภอ ทั้งสองเป็นเนื้อหาที่นำมาใช้ในกิจกรรมและสินค้าของโครงการได้ สถาบันในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา ซึ่งดูแลหมู่ 15 บ้านเนินขาม โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล ศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก และวัดเนินขาม-เขาวงศ์ที่อยู่ติดที่ตั้งโครงการ

แรงงานกัมพูชาใช้ได้เฉพาะงานหลังบ้านที่ไม่ต้องพบแขกโดยตรง เช่น งานสวน งานเกษตร และงานครัวเบื้องหลัง ระบบการจ้างมี 2 แบบ คือระบบนำเข้าตามบันทึกความเข้าใจระหว่างรัฐ (MOU) ซึ่งให้สถานะทำงานมั่นคงกว่าแต่มีต้นทุนและระยะเวลาดำเนินการสูงกว่า กับระบบบัตรผ่านแดนตามมาตรา 64 ซึ่งเร็วและถูกกว่าแต่ผูกกับสถานการณ์ชายแดน สถานการณ์ชายแดนไทย-กัมพูชาปี 2568 ถึง 2569 ยังไม่นิ่ง มีการปิดด่านและปฏิบัติการทางทหารใกล้พื้นที่โครงการในช่วงปลายปี 2568 โครงการจะใช้ระบบ MOU เป็นหลักหากจ้างแรงงานกัมพูชา อย่างต่อเนื่อง และมีแผนสำรองด้านกำลังคนหากด่านถูกปิดกะทันหันในช่วงฤดูท่องเที่ยว

ตำบลที่ตั้งของแปลงยังมีข้อมูลสองทาง พิกัดบน Google Maps ระบุว่าที่ตั้งโครงการอยู่ในตำบลทัพราช ขณะที่เว็บไซต์องค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยาระบุว่าหมู่ 15 บ้านเนินขามอยู่ในเขตตำบลตาพระยา โครงการจะยืนยันจากทะเบียนบ้านและโฉนดก่อนยื่นใบอนุญาตใด ๆ เพราะเป็นตัวกำหนดว่าเอกสารทุกใบต้องยื่นที่องค์การบริหารส่วนตำบลแห่งใด และจะเข้าพบทั้งองค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยาและทัพราชพร้อมกับกลุ่มรถอีแต๊กละลุ่กอนเริ่มก่อสร้างจริง

6. สรุปสำหรับแผน

ข้อเท็จจริงในบทนี้นำไปสู่แนวคิด “ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ” ใน 3 ข้อ คือ ลูกค้ามีอยู่แล้วและต้องพักค้างเพราะระยะทางไกล เพดานราคาที่จังหวัดขายได้จริงคือ 1,220 ถึง 2,760 บาทต่อคืน ซึ่งรองรับราคาเป้าหมาย 1,500 ถึง 2,500 บาท และช่องว่างที่พัก คาเฟ่ และร้านของฝากระดับจุดหมายปลายทางในอำเภอตาพระยายังว่างทั้งหมด ตัวเลขที่ต้องยืนยันก่อนใช้คำนวณรายได้ คือจำนวนนักท่องเที่ยวละลุต่อปี และตำบลที่ตั้งของแปลง

บทที่ 5 ที่ดิน 3 โซนและสภาพปัจจุบัน

บทนี้สรุปข้อเท็จจริงเรื่องเนื้อที่ การแบ่งโซน สภาพปัจจุบันของ Zone A และสิ่งที่ต้องย้ายออกจาก Zone A ก่อนเริ่มงานก่อสร้างใหม่ตามแผนแนวคิดในบทที่ 6

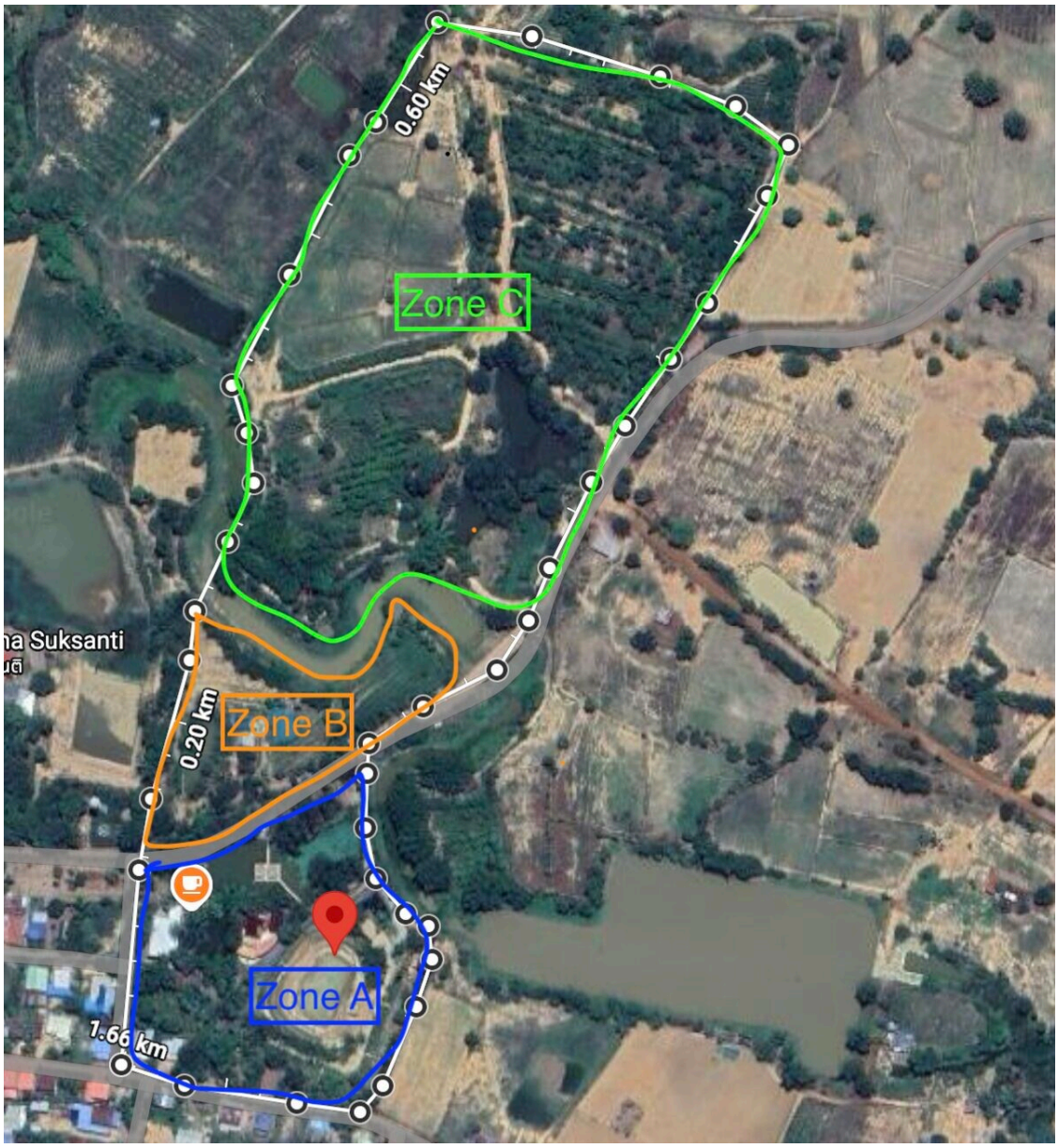
1. เนื้อที่

เนื้อที่ทั้งแปลงราว 67 ไร่ (ราว 107,200 ตารางเมตร) ตามเอกสารสิทธิ์ แบ่งเป็น 3 โซนตามตารางในหัวข้อ 2 ตัวเลขเนื้อที่เป็นค่าปัดจำนวนเต็มไร่ โครงการจะรังวัดสอบเขตกับสำนักงานที่ดินก่อนวางผังก่อสร้างจริง (บทที่ 14) และปรับตัวเลขเมื่อได้ผลรังวัด

2. โซน A B C บนแผนที่

โครงการใช้ชื่อโซน A B C แทนชื่อเดิมโซน 1 2 3 ทั้งสามโซนอยู่ภายในแนวเขตแปลงเดียวกัน แต่ถูกแบ่งภายในโดยถนนสาธารณะ ที่ตัดผ่านกลางแปลง และคลองสาธารณะที่ตัดผ่านแปลงอีกแนวหนึ่ง เนื่องจากมีทั้งถนนและคลองคั่นกลาง แต่ละโซนจึงอาจถูกมองเป็นแปลงแยก ในทางกฎหมาย ซึ่งส่งผลต่อการขออนุญาตปลูกสร้าง การเดินระบบสาธารณูปโภคข้ามแนว และการขออนุญาตทำทางเชื่อมหรือสะพานข้ามคลอง โครงการจะยืนยันตำแหน่งของแต่ละโซนเทียบแนวถนนและคลองกับ อบต. กรมชลประทาน และกรมทางหลวงชนบท ก่อนวางระบบสาธารณูปโภค

โซน	ชื่อเดิม	เนื้อที่โดยประมาณ	การใช้ประโยชน์ตามแผน
A	โซน 1 ธุรกิจและการค้า	ราว 16 ไร่ (24 เปอร์เซ็นต์)	ธุรกิจและที่พัก 5 ย่าน ได้แก่ ที่พัก สำนักงาน คาเฟ่ ร้านค้า ร้านอาหาร โชว์รูมสินค้า และสวนแสดงต้นไม้และไม้ประดับสำหรับจำหน่าย
B	โซน 2 การผลิตและแปรรูป	ราว 9 ไร่ (13 เปอร์เซ็นต์)	แปรรูปผลผลิต ในรูปแบบ “โรงงานเล็กที่โชว์ได้”
C	โซน 3 เกษตรผสมผสาน	ราว 42 ไร่ (63 เปอร์เซ็นต์)	เกษตรทฤษฎีใหม่ เกษตรผสมผสาน และปศุสัตว์ ในรูปแบบ “ฟาร์มเดินชมได้เป็นวง”



ภาพ M-06 แผนที่ทั้งแปลงจากภาพถ่ายดาวเทียม แบ่ง Zone A (น้ำเงิน) Zone B (ส้ม) และ Zone C (เขียว) มีถนนสาธารณะและคลองสาธารณะคั่นระหว่างโซน



ภาพ M-02 ผังทั้งแปลง 3 โซนและการไหลของวัตถุดิบ สินค้า และผู้มาเยือน

โครงการเริ่มที่ Zone A ก่อน ส่วน Zone B และ Zone C อยู่ในขั้นแนวคิด ยังไม่มีผังละเอียด

3. สภาพปัจจุบันของ Zone A

แผนที่ด้านล่างคือแผนที่ Zone A จากภาพถ่ายดาวเทียม พร้อมเลขสถานที่ A1 ถึง A24 ซึ่งใช้อ้างอิงตลอดทั้งเล่ม



ภาพ M-05 แผนที่ Zone A จากภาพถ่ายดาวเทียม พร้อมเลขสถานที่ A1 ถึง A24 ที่ใช้อ้างอิงทั้งเล่ม เส้นสีชมพูคือทางหลัก เส้นสีฟ้าคือทางเดิน

เลข	สถานที่	เลข	สถานที่
A1	ประตู 1 ด้านเหนือ ทางเชื่อมไป Zone B และ C	A13	บ้านหลังใหญ่
A2	ประตู 2 ด้านตะวันตก	A14	สวนเดินเล่น
A3	ประตู 3 ประตูหลัก และอาคารกระจก	A15	สระน้ำ 3 (ทะเลสาบกลางโครงการ)
A4	ประตู 4 ด้านใต้	A16	ศาลา ร.9
A5	คาเฟ่	A17	รูปปั้นพญานาคและน้ำตกใหญ่
A6	อาคารแสดงสินค้า	A18	บ้านพัก 1
A7	ทางเดินเล่น สวนอนุบาลต้นไม้	A19	บ้านพัก 2
A8	ห้องน้ำ	A20	บ้านพัก 3

เลข	สถานที่	เลข	สถานที่
A9	ศาลาแฝดกลางน้ำ	A21	สวนเกษตรพอเพียง (เดิม)
A10	สระน้ำ 1	A22	สวนไร่ผสมผสาน (เดิม)
A11	สระน้ำ 2	A23	น้ำพุเล็กและลาน HOME
A12	ศาลพระภูมิและคอกหมู	A24	โรงเก็บของ

ขนาดที่ระบุในหัวข้อนี้เป็นค่าประมาณ จะยืนยันเมื่อรังวัดหน้างาน

Zone A เป็นพื้นที่ที่เปิดใช้งานในลักษณะโฮมสเตย์อยู่แล้ว ไม่ใช่ที่ดินเปล่า มีบ้านหลังใหญ่เป็นจุดต้อนรับ มีบ้านพักไม้ 3 หลัง คาเฟ่ที่เปิดให้บริการ และสระน้ำ 3 บ่อเป็นแกนกลางของภูมิทัศน์ มีป้ายต้อนรับ “Taitam-D Homestay Lalu” และเปิดรับแขกอยู่ สภาพโดยรวมอยู่ระดับพอใช้ถึงดี จุดที่สภาพดีที่สุดและใช้เป็นภาพประชาสัมพันธ์ได้ทันที คือทางเดินกรวดขอบหินในสวนอนุบาลต้นไม้ (A7) ศาลาแฝดกลางน้ำ (A9) กลุ่มบ้านพักไม้ (A18 ถึง A20) และรูปปั้นพญานาคกับน้ำตกหินเทียม (A17) ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สุดของทั้งโซน ส่วนอาคารแสดงสินค้า (A6) สร้างเสร็จแล้วแต่ยังไม่เปิดใช้งาน

ปัญหาหลัก 10 ข้อ เรียงตามความเด่นชัด มีดังนี้

1. คอกหมู (A12) สภาพทรุดโทรม หลังคาสังกะสีเป็นสนิม อยู่ติดขอบสระและเห็นชัดจากทางเดิน
2. ขอบสระทั้ง 3 บ่อเป็นดินธรรมชาติ ไม่มีขอบกันตลิ่งพัง และน้ำมีสีขุ่นเขียวทุกบ่อ
3. งานก่อสร้างค้างอยู่หลายจุดพร้อมกัน ได้แก่ ฐานรูปปั้น ร.9 ที่ A16 อาคารกระจกที่ A3 และ A24 และหลังคาศาลาบางหลังที่ยังคลุมผ้าใบ
4. เพิงเก็บของและโครงไม้ผุพังใกล้ A24 และ A12 ดูรกไม่เรียบร้อย
5. สายไฟและท่อพีวีซี วางเปิดโล่งบนพื้นดินหลายจุด (A7, A8, A11, A12)
6. ห้องน้ำสาธารณะ A8 เป็นโครงสร้างสังกะสีเรียบง่าย ไม่มิดชิด
7. ราวไม้ไผ่และพื้นระเบียงหรือสะพานบางจุดใกล้ A5 และ A9 เริ่มผุ
8. ประตู A1 ด้านเหนือ ซึ่งเป็นทางเชื่อมหลักไป Zone B และ C ยังเป็นทางดิน ไม่มีซุ้ม ป้าย และไฟ
9. ยังไม่มีป้ายหมายเลขหรือชื่อสถานที่ A1 ถึง A24 ติดตั้งจริงในพื้นที่
10. หลังบ้านของบ้านหลังใหญ่มีของกระจัดกระจาย เช่น ถังขยะ ราวตากผ้า และถุงกล้าไม้ อยู่ในมุมที่แขกเดินผ่าน



ภาพ P-01 สภาพปัจจุบันที่ต้องแก้ 1 คอกหมูริมสระ (A12) 2 แปลงกล้าไม้คลุมตาข่ายและตลิ่งดินสระ 1 (A10) 3 งานก่อสร้างค้างและกองวัสดุ (A16) 4 โรงเรือนสังกะสีและรั้วไม้ไผ่ชั่วคราว (A24) 5 ห้องน้ำสังกะสี (A8) 6 อาคารกระจกกำลังก่อสร้าง (A3) 7 ถังขยะและของกระจัดกระจายในมุมที่แขกเดินผ่าน 8 ถนนดินริมคลองด้านใต้

สินทรัพย์ตั้งต้นของแผนแม่บท ได้แก่ ต้นไม้ใหญ่ที่ให้ร่มเงาดีรอบบ้านหลังใหญ่และกลุ่มบ้านพัก สวนอนุบาลต้นไม้ที่ A7 ซึ่งมีทางเดินจัดสวนสวยที่สุดในโซน ศาลาแฝดกลางน้ำที่ A9 ซึ่งเป็นงานไม้ไผ่ที่ประณีต และรูปปั้นพญานาค กับน้ำตกหินเทียมที่ A17 ซึ่งเป็นจุดถ่ายภาพที่ดีที่สุดของทั้งโซน สิ่งเหล่านี้สร้างไว้แล้วและใช้เป็นฐานยกระดับได้ทันที โดยไม่ต้องรื้อทำใหม่ Zone A จึงไม่ใช่ที่ดินเปล่าที่ต้องออกแบบจากศูนย์



ภาพ P-02 สินทรัพย์ตั้งต้นที่ใช้ได้ทันที 1 ทางเดินกรวดขอบหินในสวนอนุบาลต้นไม้ (A7) 2 ศาลาแฝดกลางน้ำ (A9) 3 กลุ่มบ้านพักไม้ (A20) 4 พญานาคและน้ำตกหินเทียม (A17) 5 ทะเลสาบกลางโครงการมองจากบ้านหลังใหญ่ (A13) 6 ลานหน้าอาคารกระจกและต้นไม้ใหญ่ (A3)

4. สิ่งที่ยังปะปนและต้องย้าย

สภาพปัจจุบันของทั้งแปลงยังมีการใช้ประโยชน์ปะปนกันระหว่างโซน ขัดกับหลักการที่ว่า Zone A เหลือเฉพาะกิจกรรม เชิงพาณิชย์และการต้อนรับ ไม่มีงานเกษตรหรือปศุสัตว์ รายการที่ต้องย้ายมีดังนี้

สิ่งที่มีอยู่	อยู่ที่	ต้องย้ายไป	หมายเหตุ
คอกหมู	จุด A12 ใน Zone A	ส่วนปศุสัตว์ใน Zone C	ปัญหาลำดับแรกของสภาพปัจจุบัน
กระชังปลาและการเลี้ยงปลาทุกสระ	สระน้ำ 1 ถึง 3 ใน Zone A	เลิกเลี้ยงทั้งหมด ไม่ย้ายไปที่ใด	Zone A ไม่เลี้ยงปลา สระใช้เป็นภูมิทัศน์และกิจกรรมแขกแทน
แปลงดอกไม้	Zone B	Zone C	Zone B เหลือเฉพาะงานแปรรูป
เกษตรสาธิต (สวนเกษตรพอเพียงและสวนไร่ผสมผสาน)	จุด A21 และ A22 ใน Zone A	Zone C	A20 A21 A22 เป็นโซนบ้านพักทั้งหมด กิจกรรมเกษตรสาธิตจึงออกจาก Zone A
โรงเก็บของ เครื่องมือและเครื่องจักร	จุด A24 ใน Zone A	ลานหลังบ้าน A12 และ Zone B	A24 เป็นลานจอดรถ

งานลำดับแรกของ Zone A คือการย้ายและจัดระเบียบตามตารางนี้ให้แล้วเสร็จ ก่อนเริ่มงานก่อสร้างใหม่ตามแผนแนวคิดในบทที่ 6

รายการที่จะยืนยันหน้างานก่อนวางแผนขั้นถัดไป มีดังนี้

- ประเภทเอกสารสิทธิ์ของที่ดินแต่ละแปลงและจำนวนโฉนด เพราะกำหนดว่าใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้หรือไม่
- ผลรังวัดสอบเขตจริง เพื่อยืนยันแนวเขตก่อนวางผังก่อสร้าง
- ตำแหน่งแนวถนนสาธารณะและคลองสาธารณะบนผังจริง และความกว้างของคลอง เพื่อกำหนดระยะถอยร่นอาคารใหม่
- สีผังเมืองรวมจังหวัดสระแก้วของแปลงนี้ ซึ่งกำหนดประเภทและขนาดอาคารที่สร้างได้
- แนวเขตด้านที่ติดวัดเนินขาม-เขาวงศ์

บทที่ 6 Zone A แผนแนวคิด 5 ย่าน

Zone A เป็นโซนธุรกิจและที่พักของโครงการ เนื้อที่ราว 16 ไร่ บทนี้กำหนดแนวคิดหลัก การจัดพื้นที่เป็น 5 ย่าน เส้นทางของผู้มาเยือน ลำดับการทำ 3 ระยะ และหลักการออกแบบที่ใช้ร่วมกันทุกย่าน โดยใช้สิ่งปลูกสร้างและภูมิทัศน์ที่มีอยู่แล้วเป็นแกน ส่วนงานเอกสารและใบอนุญาตของแต่ละระยะอยู่ในบทที่ 14

1. แนวคิดหลัก

“ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ” หมู่บ้านพักผ่อนรอบสระน้ำ 3 บ่อ ที่เป็นทั้งฐานที่พักของคนมาละลุ และจุดแวะกินซื้อ เดินสวน ของคนไปเช้าเย็นกลับ โดยใช้ของที่มีอยู่แล้วเป็นแกน ไม่รื้อทำใหม่

1.1 กลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าหลักคือครอบครัวไทยและกลุ่มเพื่อนจากกรุงเทพและภาคตะวันออกที่มาละลุแล้วค้าง 1 ถึง 2 คืน กลุ่มรองคือคณะดูงาน สัมมนาองค์กร และผู้เรียนของโรงเรียนความงามในอนาคต

1.2 ระดับราคาที่พัก

ที่พักราคา 1,500 ถึง 2,500 บาทต่อคืนรวมอาหารเช้า สูงกว่าตลาดท้องถิ่น 2 เท่า แต่ต่ำกว่าฟาร์มสเตย์เขาใหญ่ เป็นระดับที่ยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดทำในตาพระยา

1.3 แหล่งรายได้ 4 ทาง

รายได้มาจาก 4 ทาง ได้แก่ ที่พัก อาหารและเครื่องดื่ม สินค้า (ผลผลิตฟาร์ม ต้นไม้ และสินค้าโชว์รูม) และกิจกรรม (กิจกรรมลงมือทำ สัมมนา ดูดาว) โครงการไม่พึ่งรายได้จากที่พักทางเดียว

1.4 การแยกโซนสาธารณะกับโซนผู้เข้าพัก

โซนสาธารณะอยู่ด้านตะวันตกและเหนือ โซนผู้เข้าพักอยู่ด้านตะวันออกและใต้รอบสระ 3 ทั้งสองโซนแยกกันด้วยแนวสระและต้นไม้ ไม่ใช่รั้ว

2. ผังแนวคิด: จัดพื้นที่เป็น 5 ย่าน

ผังนี้อ้างเลขสถานที่ A1 ถึง A24 ตามแผนที่ที่ดิน



ภาพ M-01 ผังแนวคิด Zone A หลังปรับปรุง (ภาพแนวคิด ไม่ใช่มาตราส่วนจริง)

ย่านที่ 1 ประตูและบ้านแบรนด์ (A3, A6, A24, A2) ด้านตะวันตกติดถนนสาธารณะ

- ประตู A3 เป็นประตูหลักเพียงประตูเดียวสำหรับผู้มาเยือน ทำซุ้มประตู ป้ายชื่อ และไฟ ให้เห็นจากถนนสาธารณะ ประตู A2 เป็นทางเข้าพนักงานและรถส่งของ ประตู A1 ด้านเหนือเป็นประตูเชื่อมภายในโครงการไป Zone B และ C สำหรับรถกอล์ฟ รถงานฟาร์ม และคณะดูงาน ปูกรวดอัด ทำซุ้มเล็กและป้าย ประตู A4 ด้านใต้เป็นทางออกฉุกเฉินและทางบริการ
- A24 เป็นลานจอดรถกรวดอัด ระยะ 1 จอดได้ราว 20 คัน ระยะ 2 ขยายเป็นราว 55 คันรวมช่องรถบัส 2 คัน ปลูกไม้ให้ร่มระหว่างช่องจอด
- อาคารกระจก A3 ที่กำลังสร้าง ใช้เป็น **บ้านแบรนด์**: จุดต้อนรับและเช็กอิน ร้านค้าฟาร์ม และโชว์รูมสินค้าของเครือ รวมมุมสายส่งออก “ปลูกที่สระแก้ว ขายถึงลอนดอน” เป็นจุดแรกที่ทุกคนเดินเข้าและจุดสุดท้ายก่อนกลับ
- อาคาร A6 ที่สร้างเสร็จแล้ว ปรับเป็น **ห้องประชุมสัมมนา** 40 ถึง 60 ที่นั่ง แบ่งฉากกั้นเป็น 2 ห้องได้ และเป็นห้องเรียนของโรงเรียนความงามในอนาคตโดยไม่ต้องสร้างเพิ่ม
- ห้องน้ำสาธารณะชุดใหม่ 6 ถึง 8 ห้อง อยู่ระหว่างลานจอดกับบ้านแบรนด์ ให้คนมาละลุที่แค่แวะเข้าห้องน้ำก็ต้องเดินผ่านร้านค้า



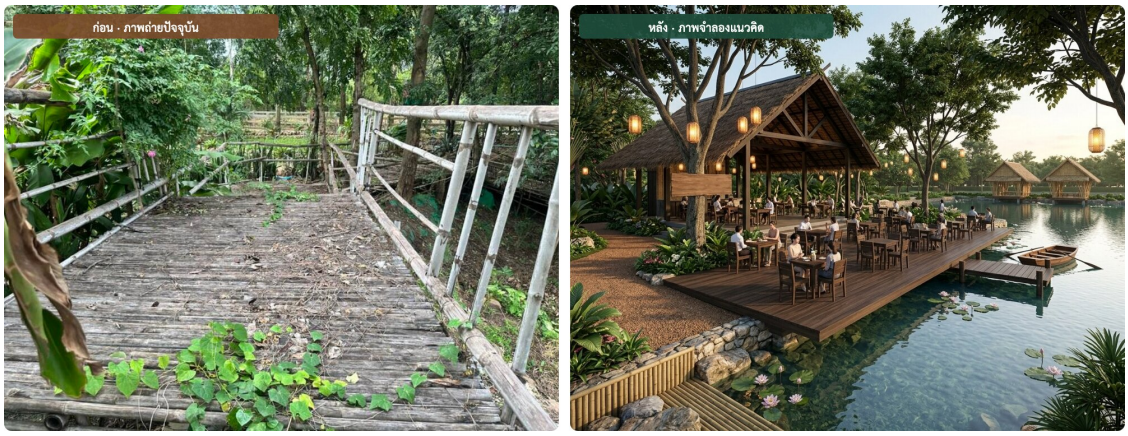
ภาพ BA-01 ก่อนและหลังปรับปรุง: ประตูหลักและป้ายแบรนด์ มองจากถนนสาธารณะ



ภาพ BA-03 ก่อนและหลังปรับปรุง: ป้ายแบรนด์ภายใน จุดต้อนรับ ร้านค้าฟาร์ม และโซนรูม

ย่านที่ 2 คาเฟ่และสวนต้นไม้ (A5, A7, A8, A9, A10) รอบสระ 1 ด้านเหนือ

- คาเฟ่นาคา คอฟฟี่ ทำใหม่เป็นศาลาเปิดโล่งหลังคาสูงริมสระ 1 ขนาด 60 ถึง 80 ที่นั่งรวมระเบียงยื่นลงน้ำ ต่อกับศาลาแฝดกลางน้ำ A9 ที่เป็นที่นั่งพิเศษ เปิดถึง 21.00 น. ในคืนวันศุกร์เสาร์และคืนที่มีกิจกรรมดูดาว เมนูหลักใช้มะม่วง GI สระแก้ว แคนตาลูป และผลผลิตจาก Zone C
- A7 และ A10 เป็น **สวนเดินเล่นและเรือนเพาะชำ** แบ่งเป็นสวนแสดงไม้ยืนต้นทนแล้ง (ตะแบก จามจุรี ราชพฤกษ์ อินทนิลน้ำ) กับแปลงไม้กระถางขายปลีก มีศาลากิจกรรม 20 คน และเคาน์เตอร์ขายต้นไม้ที่ต่อกับคาเฟ่ ให้คนซื้อกาแฟแล้วเดินสวนแล้วซื้อต้นไม้ในเส้นทางเดียว
- ห้องน้ำสังกะสี A8 รื้อ สร้างใหม่เป็นห้องน้ำสวน 4 ห้องที่กลมกลืนกับสวน
- สระ 1 ทำขอบตลิ่งด้วยหินและไม้ไผ่ เอากระชังปลาออกทั้งหมด (ไม่เลี้ยงปลาใน Zone A) ใช้เป็นสระภูมิทัศน์ มีท่าน้ำและเรือพายเล็กสำหรับแขก
- สวนทุกจุดในย่านนี้และทั้ง Zone A จัดระดับ “แหล่งเพาะพันธุ์” คือเป็นสวนโชว์พันธุ์ไม้ที่ขายได้ทุกต้น มีป้ายชื่อพันธุ์ มีโซนแสดงและจำหน่ายไม้ประดับชัดเจน



ภาพ BA-04 ก่อนและหลังปรับปรุง: คาเฟ่ริมสระ 1 และศาลาแฝดกลางน้ำ



ภาพ BA-05 ก่อนและหลังปรับปรุง: สวนโชว์พันธุ์ไม้และเรือนเพาะชำ

ย่านที่ 3 บ้านหลังใหญ่และหลังบ้าน (A11, A12, A13, A23) กลางแปลง

- บ้านหลังใหญ่ A13 เป็นสำนักงาน ที่พักเจ้าของ และครัวกลาง ไม่ใช่จุดต้อนรับอีกต่อไป (ย้ายไปบ้านแบรนด์) ใต้ถุนใช้เป็นครัวกลางและห้องพนักงาน
- คอกหมู A12 ย้ายไป Zone C พื้นที่เดิมทำเป็นลานหลังบ้านมีร่มต้นไม้บัง สำหรับซักรีด ตากผ้า และเก็บของที่ย้ายมาจาก A24
- สระ 2 ทำเป็นสระบัวและสวนสมุนไพร เป็นฉากด้านหลังของครัวและจุดเก็บวัตถุดิบโชว์ให้แขก
- ศาลพระภูมิและลานตัวอักษร HOME ที่ A23 คงไว้ เป็นจุดถ่ายรูปและจุดรวมตัวก่อนเดินไปโซนผู้เข้าพัก



ภาพ BA-07 ก่อนและหลังปรับปรุง: ลาน HOME และบ้านหลังใหญ่

ย่านที่ 4 ทะเลสาบและหมู่บ้านพัก (A14, A15, A16, A17, A18, A19, A20) รอบสระ 3 ด้านตะวันออก

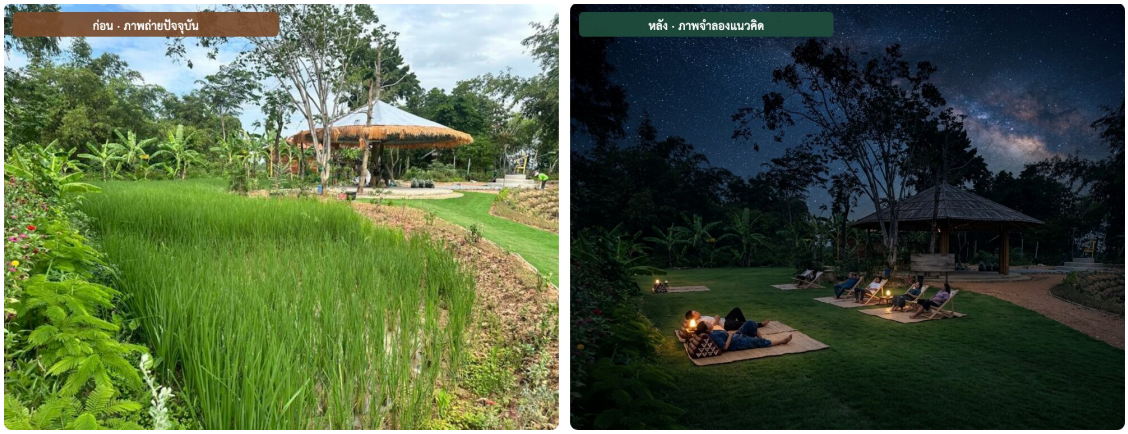
- สระ 3 คือ **ทะเลสาบกลางโครงการ** ทำทางเดินรอบสระราว 400 เมตร ขอบตลิ่งหินและหญ้า ไฟทางแบบเตี้ยสีอุ่น ระบบเติมน้ำและเติมอากาศให้น้ำใส
- ที่พักชุดแรก (ระยะ 2): ปรับปรุงบ้านพัก 3 หลังที่มี และสร้างเพิ่มให้ครบ **8 หลัง** เรียงตามขอบสระด้านตะวันออก ทุกหลังมีระเบียงยื่นหน้าน้ำ ห้องน้ำแยกเปียกแห้ง อย่างน้อย 2 หลังมีอ่างอาบน้ำ มี 2 หลังเป็นบ้านครอบครัว 4 คน ที่เหลือ 2 คน (รวม 8 หลัง 20 ถึง 24 คน)
- **สระว่ายน้ำ** 1 สระ ขนาดราว 8 x 18 เมตร ที่ลานกลางกลุ่มบ้านพัก A20 หันหน้าลงสระ 3 ทำในระยะ 2 เป็นสิ่งที่ตลาดไทยปี 2569 ถามหามากที่สุดและคู่แข่งในพื้นที่ไม่มีเลย
- ที่พักชุดที่ 2 (ระยะ 3): เพิ่มอีก 8 หลังในย่านที่ 5 (A21 และ A22) รวมเป็น 16 หลัง เมื่ออัตราเข้าพักของชุดแรกเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ ระยะนี้ต้องยื่นใบอนุญาตโรงแรมประเภท 1 และออกแบบอาคารตามเกณฑ์ตั้งแต่แรก
- ศาลา ร.9 และนาแปลงเล็ก A16 ทำให้เสร็จเป็น **ลานกิจกรรมและจุดดูดาว** สนามหญ้า 2,000 ตารางเมตร ไม่มีไฟสูง มีเสื่อและเก้าอี้ผ้าใบ นาแปลงเล็กเดิมปรับเป็นสนามหญ้าและสวนโชว์พันธุ์ไม้ เกษตรสาธิตทั้งหมดย้ายไป Zone C
- พญานาคและน้ำตก A17 คงไว้เป็นสัญลักษณ์ของโครงการ เก็บสายไฟและท่อให้เรียบร้อย เพิ่มไฟส่องรูปปั้นตอนค่ำ เป็นจุดถ่ายรูปหลักของโครงการ
- ร้านอาหารริมทะเลสาบ (ระยะ 3) สร้างเป็นศาลาเปิดโล่ง 80 ที่นั่งบนแนวระหว่าง A14 กับสระ 3 มองเห็นทั้งทะเลสาบและพญานาค ให้บริการมื้อเย็นผู้เข้าพักและมื้อกลางวันหมู่คณะ ก่อนถึงระยะ 3 ใช้คาเฟ่และครัวกลางบ้านหลังใหญ่



ภาพ BA-09 ก่อนและหลังปรับปรุง: ทะเลสาบกลางโครงการ มองจากหน้าบ้านหลังใหญ่



ภาพ BA-10 ก่อนและหลังปรับปรุง: หมู่บ้านพักริมทะเลสาบและสระว่ายน้ำ



ภาพ BA-12 ก่อนและหลังปรับปรุง: ลานดูดาวและศาลา ร.9 ยามค่ำ



ภาพ BA-13 ก่อนและหลังปรับปรุง: พญานาคและน้ำตกยามค่ำ

ย่านที่ 5 หมู่บ้านพักด้านใต้ (A21, A22, A4) ด้านใต้ติดคลอง

- A21 และ A22 เปลี่ยนจากสวนเกษตรพอเพียงและสวนไร่ผสมผสาน เป็น **หมู่บ้านพักชุดที่ 2** จำนวน 8 หลัง ทำในระยะ 3 เรียงตามแนวคลองด้านใต้และขอบสระ 3 ด้านใต้ ให้ทุกหลังมองเห็นน้ำ (สระ 3 หรือคลอง) A20 เป็นลานกลางของโซนบ้านพักทั้งหมด (สองชุดรวม 16 หลัง)

- คงต้นมะพร้าว กล้วย และไผ่ที่ปลูกแล้วไว้เป็นสวนโชว์ระหว่างบ้านพัก ให้บ้านพักอยู่ในสวนพันธุ์ไม้ ไม่ใช่สวนอยู่ข้างบ้านพัก
- แนวคลองสาธารณะด้านใต้ เว้นระยะ 6 เมตรไม่สร้างสิ่งปลูกสร้าง ปลูกไผ่และไม้ริมน้ำเป็นแนวกันชน กันเสียงจากถนน และเป็นความเป็นส่วนตัวของบ้านพัก
- ประตู A4 เป็นทางออกฉุกเฉินและทางบริการด้านใต้ ทางพาแขกไปดูฟาร์ม Zone C ใช้ประตู A1 ด้านเหนือ กิจกรรมเกษตรสาธิตทั้งหมด (เก็บผัก ดำนา) ย้ายไปอยู่ Zone C



ภาพ BA-15 ก่อนและหลังปรับปรุง: หมู่บ้านพักด้านใต้ (ระยะที่ 3)

3. เส้นทางของผู้มาเยือน 4 กลุ่ม

เส้นทางเหล่านี้ใช้ตรวจว่าผัง 5 ย่านทำงานได้จริงสำหรับผู้มาเยือนแต่ละกลุ่ม

กลุ่ม	เส้นทาง
คนมาละลุแวะครึ่งชั่วโมง	ประตู A3 จอด A24 เข้าห้องน้ำ เดินผ่านบ้านแบรนด์ ซื้อของฝากหรือกาแฟ กลับ
คนมาละลุอยู่ครึ่งวัน	เพิ่มคาเฟ่ริมสระ 1 เดินสวนโชว์พันธุ์ไม้ พายเรือในสระ 1 ถ่ายรูปพญานาค ซื้อต้นไม้
ผู้เข้าพัก	เช็กอินที่บ้านแบรนด์ รถกอล์ฟหรือเดินผ่านลาน HOME ไปบ้านพักรอบสระ 3 มื้อเย็นที่ร้านอาหารริมทะเลสาบ ดูดาวที่ลาน ร.9 เช้านั่งรถกอล์ฟไปเก็บผักที่ Zone C อาหารเช้าที่คาเฟ่
คณะดูงานและสัมมนา	จอดรถบัส A24 ประชุมที่ A6 อาหารกลางวันที่ร้านอาหาร เดินฟาร์ม Zone C ผ่านประตู A1 ซื้อของที่บ้านแบรนด์

4. ลำดับการทำ 3 ระยะ

ระยะ	ช่วง	งานหลัก	ระดับการลงทุน
1 เก็บของเดิมให้ดี	เดือน 1 ถึง 6	ย้ายหมู จัดระเบียบหลังบ้าน เก็บสายไฟท่อ ขอบสระและระบบน้ำสระ 1 และ 3 ประตูหลัก A3 ลานจอด A24 ห้องน้ำใหม่ 2 ชุด ปรับคาเฟ่ ป้าย และไฟทาง ปรับข้อมูลใน Google Maps และเริ่มสะสมคำติชมออนไลน์ เปิดขายต้นไม้และกิจกรรมลงมือทำเบื้องต้น	ต่ำถึงกลาง

ระยะ	ช่วง	งานหลัก	ระดับการลงทุน
2 เปิดฐานที่พัก	เดือน 6 ถึง 18	บ้านพักครบ 8 หลัง สระว่ายน้ำ ทางเดินรอบสระ 3 ลานดูดาว บ้านแบรนด์ในอาคาร A3 ห้องสัมมนาใน A6 ขยายลานจอด A24 ร้านค้าฟาร์มพร้อมสินค้ามะม่วง GI จาก Zone B	กลางถึงสูง
3 ขยาย	ปีที่ 2 ถึง 3	ร้านอาหารริมทะเลสาบ บ้านพักชุดที่ 2 ที่ A21 และ A22 เพิ่มเป็น 16 หลัง มุมสายส่งออกและโชว์รูมเครื่องสำอางจากอังกฤษเต็มรูปแบบ พื้นที่โรงเรียนความงาม	สูง

งานเอกสารที่เดินคู่ขนานให้ทันแต่ละระยะ ได้แก่ ระยะ 1 ทะเบียนพาณิชย์ แจ้งสถานที่จำหน่ายอาหาร และแจ้ง มร.1 สำหรับที่พักไม่เกิน 8 ห้อง ระยะ 2 ยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคารใหม่ที่ อบต. และจดแจ้ง อย. เครื่องสำอางนำเข้า ระยะ 3 ใบอนุญาตโรงแรมประเภท 1 รายละเอียดอยู่ในบทที่ 14

5. หลักการออกแบบที่ใช้กับทุกย่าน

- วัสดุ 3 อย่างทั้งโครงการ: ไม้และไม้ไผ่ หินและกรวดสีดินท้องถิ่น หลังคาสีเข้ม ไม่ใช้สังกะสีเปลือยและกระเบื้องหลากสี
- แสงไฟ: ทางเดินใช้ไฟเตี้ยสีอุ่น อาคารส่องขึ้น ห้ามไฟสูงสีขาวรอบสระ 3 เพื่อรักษาความมืดสำหรับดูดาว
- น้ำ: สระทุกบ่อต้องมีระบบหมุนเวียนและเติมอากาศ น้ำใสคือสินค้าหลักของโครงการริมน้ำ
- ป้าย: เปลี่ยนเลข A1 ถึง A24 เป็นชื่อสถานที่ไทยและอังกฤษที่มีเรื่องเล่า เช่น ศาลาแฝด ทะเลสาบพญานาค ลานดูดาว สวนเดินเล่น
- ต้นไม้: คงต้นไม้ใหญ่ทุกต้น ปลูกไม้ยืนต้นทนแล้งเพิ่มตั้งแต่ระยะ 1 เพราะใช้เวลาโต 3 ถึง 5 ปี
- ทุกจุดถ่ายรูปต้องมีมุมที่เห็นน้ำ ต้นไม้ และงานไม้ พร้อมกัน

6. สิ่งที่ตัดออกจาก Zone A

ปศุสัตว์ทุกชนิด โรงเก็บเครื่องจักรและวัสดุก่อสร้าง งานแปรรูป และแปลงปลูกเชิงผลิต ทั้งหมดไปอยู่ Zone B และ C รวมถึงการเลี้ยงปลาและเกษตรสาธิตทุกชนิด Zone A เหลือเฉพาะสวนโชว์พันธุ์ไม้และไม้ประดับที่ขายได้

7. สรุปสาระสำคัญของแผน Zone A

- แนวคิด “ฟาร์มสเตย์ริมน้ำที่ประตูละลุ” ที่พักราคา 1,500 ถึง 2,500 บาทต่อคืนรวมอาหารเช้า รายได้ 4 ทาง
- ประตูหลักที่ A3 ลานจอดรถที่ A24 บ้านแบรนด์ที่อาคาร A3 และห้องประชุมสัมมนาที่อาคาร A6
- สระว่ายน้ำ 8 x 18 เมตร ที่ลานกลาง A20 ทำในระยะ 2
- ที่พัก 3 หลังปัจจุบัน เป็น 8 หลังในระยะ 2 และ 16 หลังในระยะ 3
- A20 A21 A22 เป็นโซนบ้านพักทั้งหมด ไม่มีปศุสัตว์ ไม่เลี้ยงปลา ไม่มีเกษตรสาธิตใน Zone A

บทที่ 7 Zone A ทะเบียนการเปลี่ยนแปลงต่อจุด

บทนี้เป็นทะเบียนของ Zone A เนื้อที่ราว 16 ไร่ ระบุว่าแต่ละจุด A1 ถึง A24 คงไว้ เปลี่ยน เพิ่ม หรือเอาออก พร้อมสภาพปัจจุบัน แผนเมื่อทำเสร็จสมบูรณ์ และระยะที่ทำ ระยะอ้างตามบทที่ 6 (1 = เดือน 1 ถึง 6, 2 = เดือน 6 ถึง 18, 3 = ปีที่ 2 ถึง 3)

ความหมายของสถานะ

- **คงไว้** ของเดิมดีอยู่แล้ว ซ่อมและดูแล
- **เปลี่ยน** ใช้ที่เดิมแต่บทบาทหรือรูปแบบใหม่
- **เพิ่ม** ของใหม่ที่ยังไม่มี
- **เอาออก** รื้อหรือย้ายไปโซนอื่น

1. ตารางต่อจุด

จุด	ชื่อเดิม	สภาพปัจจุบัน	สถานะ	แผน 100 เปอร์เซ็นต์	ระยะ
A1	ประตูทางเข้า 1 (เหนือ)	ทางดิน ใช้งานอยู่ เป็นทางเชื่อมข้ามถนนไป Zone B และ C	คงไว้และเพิ่ม	ประตูเชื่อมภายในโครงการสำหรับรถกอล์ฟ รถงานฟาร์ม และคณะดูงาน ปูกรวดอัด ซุ้มเล็ก ป้าย และไฟ	1
A2	ประตูทางเข้า 2 (ตะวันตก)	รั้วขาว ถนนดินแดง มีลาน HOME ด้านใน	เปลี่ยน	ทางเข้าพนักงานและรถส่งของ ไม่ใช่ทางเข้าแขก	1
A3	ประตูทางเข้า 3 และอาคารกระจก	อาคารกระจกกำลังก่อสร้าง ลานดิน	เปลี่ยนและเพิ่ม	ประตูหลักเพียงประตูเดียวสำหรับแขก ซุ้มประตูไม้และหิน ป้ายชื่อ ไฟ อาคารกระจกเป็นบ้านแบรนด์ (เช็กอิน ร้านค้า ฟาร์ม โชว์รูม มุมสายส่งออก)	ประตู 1 บ้านแบรนด์ 2
A4	ประตูทางเข้า 4 (ใต้)	ทางดินแคบ มีร่องล้อ	เปลี่ยน	ทางออกฉุกเฉินและทางบริการด้านใต้ ปูกรวดอัด	1
A5	คาเฟ่ (นาคา คอฟฟี่)	อาคารชั้นเดียวหลังคาสังกะสี ระเบียงไม้ไผ่ผุบางจุด ข้อมูลออนไลน์ไม่ได้ปรับมา 3 ปี	เปลี่ยน	ศาลาคาเฟ่เปิดโล่งหลังคาสูง 60 ถึง 80 ที่นั่ง ระเบียงยื่นลงสระ 1 ต่อกับศาลาแฝด เปิดถึง 21.00 น. ในคืนดูดาว ปรับข้อมูลใน Google Maps ทันที	1
A6	อาคารแสดงสินค้า	อาคารปูนสร้างเสร็จ ม่านปิด มีป้ายธุรกิจจัดดอกไม้	เปลี่ยน	ห้องประชุมสัมมนา 40 ถึง 60 ที่นั่ง แบ่งเป็น 2 ห้องได้ และห้องเรียนโรงเรียนความงามในอนาคต	2

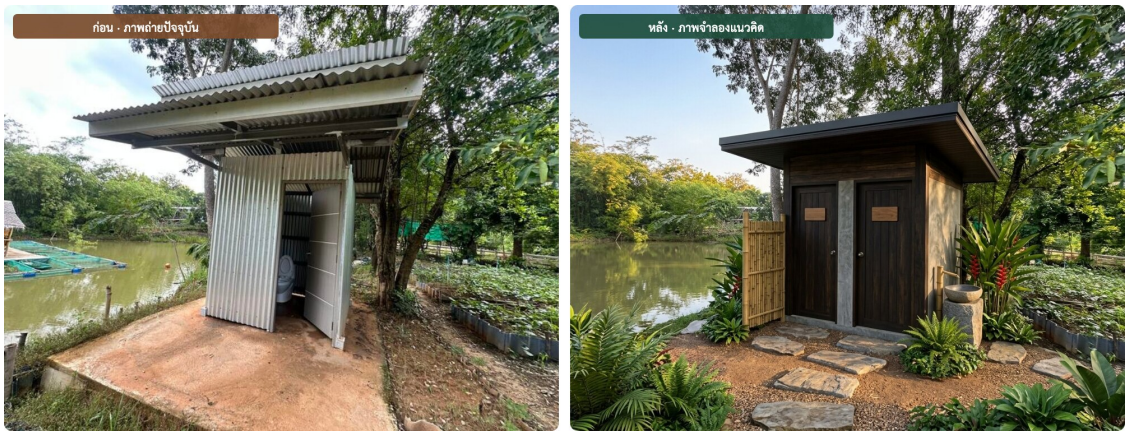
จุด	ชื่อเดิม	สภาพปัจจุบัน	สถานะ	แผน 100 เปอร์เซ็นต์	ระยะ
A7	ทางเดินสวนอนุบาลต้นไม้	ทางเดินกรวดขอบหินสวยที่สุดในโซน มีท่อวางบนดิน	คงไว้และเพิ่ม	ยกเป็นสวนโชว์พันธุ์ไม้ระดับแหล่งเพาะพันธุ์ ป้ายชื่อพันธุ์ทุกต้น ศาลากิจกรรม 20 คน เคาน์เตอร์ขายต้นไม้ต่อกับคาเฟ่ฝังท่อ	1
A8	ห้องน้ำ	โครงสังกะสี 2 ห้อง ไม่มิดชิด	เอาออกและเพิ่ม	รื้อ สร้างห้องน้ำสวน 4 ห้องวัสดุไม้และปูนเปลือย	1
A9	ศาลาแฝดกลางน้ำ	ไม้ไผ่มุงจาก สภาพดี สะพานใช้งานมานาน	คงไว้	ซ่อมสะพานและราว เป็นที่นั่งพิเศษของคาเฟ่ ไฟโคมอุ่น	1
A10	สระน้ำ 1 (เหนือ)	กระชังปลาและแพ ตลิ่งดิน น้ำขุ่น แปลงกล้าไม้คลุมตาข่าย	เอาออกและเปลี่ยน	กระชังออกทั้งหมด (ไม่เลี้ยงปลาใน Zone A) ขอบตลิ่งหินและไม้ไผ่ ระบบเติมอากาศ ท่าน้ำและเรือพายเล็ก แปลงกล้าไม้จัดเป็นแถวโชว์	1
A11	สระน้ำ 2 (หลังบ้านใหญ่)	รั้วไม้ไผ่ทรุด ตาข่ายรก น้ำขุ่น	เปลี่ยน	สระบัวและสวนสมุนไพร รื้อรั้วไม้ไผ่ชั่วคราว ทางเดินกรวดขอบหิน	1
A12	ศาลพระภูมิและคอกหมู	คอกหมูจริง หลังคาสนิม ติดขอบสระ	เอาออกและเพิ่ม	หมูย้ายไป Zone C ทำลานศาลพระภูมิและลานหลังบ้านมีรั้วต้นไม้บังสำหรับซักรีดและเก็บของ	1
A13	บ้านหลังใหญ่	ปูน 2 ชั้น ใต้ถุนเป็นจุดต้อนรับและที่จอดรถ หลังบ้านรก	เปลี่ยน	สำนักงาน ที่พักเจ้าของ ครัวกลาง จุดต้อนรับย้ายไปบ้านแบรนด์ หลังบ้านจัดระเบียบ ไม่มีรถจอดหน้าบ้าน	1
A14	สวนเดินเล่น	ถนนกรวดสายหลัก รูปปั้นผีเสื้อ เสาไฟและท่อโผล่	คงไว้และเพิ่ม	คงสวน ฝังสายไฟ เพิ่มศาลาร้านอาหารเปิดโล่ง 80 ที่นั่งบนแนวระหว่าง A14 กับสระ 3	สวน 1 ร้านอาหาร 3
A15	สระน้ำ 3 (บ่อกลาง)	บ่อรูปวงรีใหญ่ น้ำขุ่นเขียว ตลิ่งดิน	เปลี่ยน	ทะเลสาบกลางโครงการ ทางเดินรอบ 400 เมตร ขอบตลิ่งหินและหญ้า ระบบเติมน้ำและเติมอากาศ ไฟทางเตี้ยสีอุ่น	1 ถึง 2
A16	ศาลา ร.9 และนาแปลงเล็ก	ฐานรูปปั้นกำลังก่อสร้าง หลังคาคลุมผ้าใบ	เปลี่ยน	ศาลาสร้างเสร็จ นาแปลงเล็กเป็นสนามหญ้าดูดาว 2,000 ตารางเมตร ไม่มีไฟสูง	2
A17	พญานาคและน้ำตกใหญ่	สภาพดี จุดเด่นที่สุด มีสายไฟและท่อค้าง	คงไว้	เก็บสายไฟท่อ ไฟส่องรูปปั้นตอนค่ำ ทางเดินรอบสระผ่านด้านหน้า เป็นสัญลักษณ์ของโครงการ	1

จุด	ชื่อเดิม	สภาพปัจจุบัน	สถานะ	แผน 100 เปอร์เซ็นต์	ระยะ
A18	บ้านพัก 1	กระท่อมไม้ สภาพดี	เปลี่ยน	ปรับปรุงเป็นมาตรฐานใหม่ ระเบียงยื่นหน้าน้ำ ห้องน้ำแยกเปียกแห้ง	2
A19	บ้านพัก 2	กระท่อมไม้ในกลุ่มเดียวกับ A20 ตำแหน่งจะยืนยันเมื่อรังวัด	เปลี่ยน	เช่นเดียวกับ A18	2
A20	บ้านพัก 3 และลานกลาง	กระท่อมไม้ 4 ถึง 5 หลัง ลานกรวดโต๊ะหิน มีคนใช้งานจริง	เปลี่ยนและเพิ่ม	ลานกลางของโซนบ้านพักทั้งหมด สระว่ายน้ำ 8 x 18 เมตร บ้านพักปรับปรุงและสร้างเพิ่มให้ครบ 8 หลังในระยะ 2	2
A21	สวนเกษตรพอเพียง	มะพร้าวปลูกใหม่ กล้วย ไผ่	เอาออกและเพิ่ม	ยกเลิกสวนเกษตร เป็นหมู่บ้านพักชุดที่ 2 คงมะพร้าวและกล้วยเป็นสวนระหว่างบ้าน	3
A22	สวนไร่ผสมผสาน	มะพร้าว กล้วย ถนนดินริมคลองโคลนบางจุด	เอาออกและเพิ่ม	ยกเลิกสวนไร่ เป็นหมู่บ้านพักชุดที่ 2 (A21 และ A22 รวม 8 หลัง) แนวไผ่ริมคลองเป็นกันชน 6 เมตร	3
A23	น้ำพุเล็ก ลาน HOME ศาลพระภูมิ	ลานกรวด ตัวอักษร HOME ศาลเล็กใต้ต้นไม้ ทางไปคอกสัตว์รก	คงไว้	จุดถ่ายรูปและจุดรวมตัวก่อนเข้าโซนบ้านพัก จัดระเบียบทางด้านหลัง	1
A24	โรงเก็บของ	เพิงไม้ผุ เครื่องมือ อาคารกระจกกำลังสร้างข้าง ๆ	เอาออกและเพิ่ม	ลานจอดรถกรวดอัด ระยะ 1 จอดได้ราว 20 คัน ระยะ 2 ขยายตามแนวรั้วตะวันตกจาก A3 ถึง A4 เป็นราว 55 คันรวมช่องรถบัส 2 คัน ของเก็บย้ายไปลานหลังบ้าน A12 และ Zone B	1 ถึง 2

ภาพประกอบด้านล่างแสดงจุดที่มีการเปลี่ยนแปลงชัดเจนตามตารางข้างต้น



ภาพ BA-02 ก่อนและหลังปรับปรุง: ลานจอดรถ



ภาพ BA-06 ก่อนและหลังปรับปรุง: ห้องน้ำสวน



ภาพ BA-08 ก่อนและหลังปรับปรุง: ลานหลังบ้านและสระบัว



ภาพ BA-11 ก่อนและหลังปรับปรุง: ภายในบ้านพักหลังปรับปรุง



ภาพ BA-14 ก่อนและหลังปรับปรุง: ร้านอาหารริมทะเลสาบ (ระยะที่ 3)

2. ของใหม่ที่ไม่มีเลขจุดเดิม

รายการ	ที่ตั้ง	ระยะ
ห้องน้ำสาธารณะ 6 ถึง 8 ห้อง สำหรับคนมาละลุ	ระหว่างลานจอด A24 กับบ้านแบรนด์ A3	1
ระบบป้าย ชื่อสถานที่ไทยและอังกฤษแทนเลข A	ทั้งโซน	1
ระบบไฟทางเดินเตี้ยสีอุ่นและไฟส่องอาคาร	ทั้งโซน	1 ถึง 2
ระบบน้ำ: ระบบเติมอากาศทุกสระ แหล่งน้ำเติม ระบบบำบัดน้ำเสีย	ทั้งโซน	1 ถึง 2
รถกอล์ฟ 2 คัน และเรือพายเล็ก 2 ลำ	บ้านแบรนด์ และสระ 1	2
สระว่ายน้ำ 8 x 18 เมตร	ลานกลาง A20	2
ศาลาร้านอาหารริมทะเลสาบ 80 ที่นั่ง	ระหว่าง A14 กับสระ 3	3
บ้านพักชุดที่ 2 จำนวน 8 หลัง	A21 และ A22	3

3. สิ่งที่ออกจาก Zone A ทั้งหมด

คอกหมูและปศุสัตว์ทุกชนิด (ไป Zone C) กระชังปลาและการเลี้ยงปลาทุกสระ เกษตรสาธิตและแปลงเพาะปลูกเชิงผลิต (ไป Zone C) โรงเก็บเครื่องมือและวัสดุก่อสร้าง (ไป Zone B) เพิงและรั้วไม้ไผ่ชั่วคราวทุกจุด สายไฟและท่อที่วางบนดิน

4. สรุปจำนวน

สถานะ	จำนวนจุด
คงไว้ (รวมคงไว้และเพิ่ม)	6 จุด (A1 A7 A9 A14 A17 A23)

สถานะ	จำนวนจุด
เปลี่ยน (รวมเปลี่ยนและเพิ่ม)	12 จุด (A2 A3 A4 A5 A6 A11 A13 A15 A16 A18 A19 A20)
เอาออกแล้วทำใหม่	6 จุด (A8 A10 A12 A21 A22 A24)
ของใหม่ที่ไม่มีเลขเดิม	8 รายการ

รวม 24 จุด งานระยะ 1 เป็นการซ่อม จัดระเบียบ และย้ายของออกเป็นหลัก งานก่อสร้างใหม่ที่ใช้เงินลงทุนสูงกระจุกอยู่ในระยะ 2 และ 3

บทที่ 8 Zone B โรงงานเล็กที่โชว์ได้

บทนี้อธิบายบทบาทของ Zone B ในฐานะโรงงานแปรรูปขนาดเล็กที่แขกดูงานได้ สายผลิต 3 ระยะ ผังแนวคิดของแปลง และสิ่งที่ต้องทำก่อนออกแบบจริง ผัง Zone B เป็นผังแนวคิด ตัวเลขพื้นที่เป็นประมาณการ จะยืนยันเมื่อสำรวจแปลงและทำผังละเอียด

Zone B อยู่กลางสายการทำงานของทั้งแปลง คือรับวัตถุดิบจาก Zone C มาแปรรูปและบรรจุ แล้วส่งสินค้าสำเร็จรูปให้ Zone A ขายและเล่าเรื่อง ส่วนแขกและคณะดูงานจาก Zone A เดินทางมาดูงานที่ Zone B ผ่านทางเดินกระจก ความเชื่อมโยงของทั้ง 3 โซนอธิบายไว้ในบทที่ 10 หัวข้อ 1

1. แนวคิดและผัง Zone B โซนอุตสาหกรรมและโรงงานแปรรูป (ราว 9 ไร่)

สภาพปัจจุบัน

- Zone B มีแปลงดอกไม้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งจะย้ายไป Zone C
- Zone B อยู่ระหว่าง Zone A กับ Zone C ติดถนนสาธารณะ เป็นแปลงเล็กที่สุดใน 3 โซน
- ยังไม่มีผังและรายการสิ่งปลูกสร้างของโซนนี้ (ดูบทที่ 5)

แนวคิด: โรงงานเล็กที่โชว์ได้

Zone B เป็นโรงงานแปรรูปขนาดเล็กระดับ อย. และ GMP เบื้องต้น ที่ **ออกแบบให้แขกดูงานได้จากทางเดินกระจก** โดยไม่เข้าเขตผลิต เพราะโรงงานที่แขกมองเห็นคือเครื่องมือขายสินค้าที่ดีที่สุดของร้านค้าใน Zone A และเป็นฐานเรียนรู้ของคณะดูงาน

สายผลิตเรียงตามลำดับความยากของกฎระเบียบและขนาดการลงทุน มี 3 ระยะดังนี้

1. ระยะแรก อบแห้งและบรรจุ: มะม่วงน้ำดอกไม้ GI สระแก้วอบแห้ง แคนตาลูปตามฤดู กล้วยตาก สมุนไพรแห้งสำหรับชา และข้าว ใช้โรงอบพลังแสงอาทิตย์ ลงทุนต่ำ ขอ อย. ได้เร็ว
2. ระยะที่สอง ผลิตภัณฑ์สปาและความงามจากสมุนไพร: สบู่ บาล์ม น้ำมันนวด ลูกประคบ เป็นสายส่งออกไปสหราชอาณาจักร ที่กฎระเบียบเบาที่สุดและตรงกับลูกค้าสปาของเครือ ต้องมีห้องผลิตแยกจากอาหาร
3. ระยะที่สาม อาหารพร้อมทาน (แยม ซอส น้ำพริก) เมื่อมีตลาดแน่นอน

จังหวะเวลาของแต่ละสายผลิตเทียบกับระยะงานของ Zone A อยู่ในบทที่ 11 หัวข้อ 4



ภาพ B-01 โรงงานแปรรูปเล็กที่โชว์ได้ ทางเดินชมงานติดกระจก



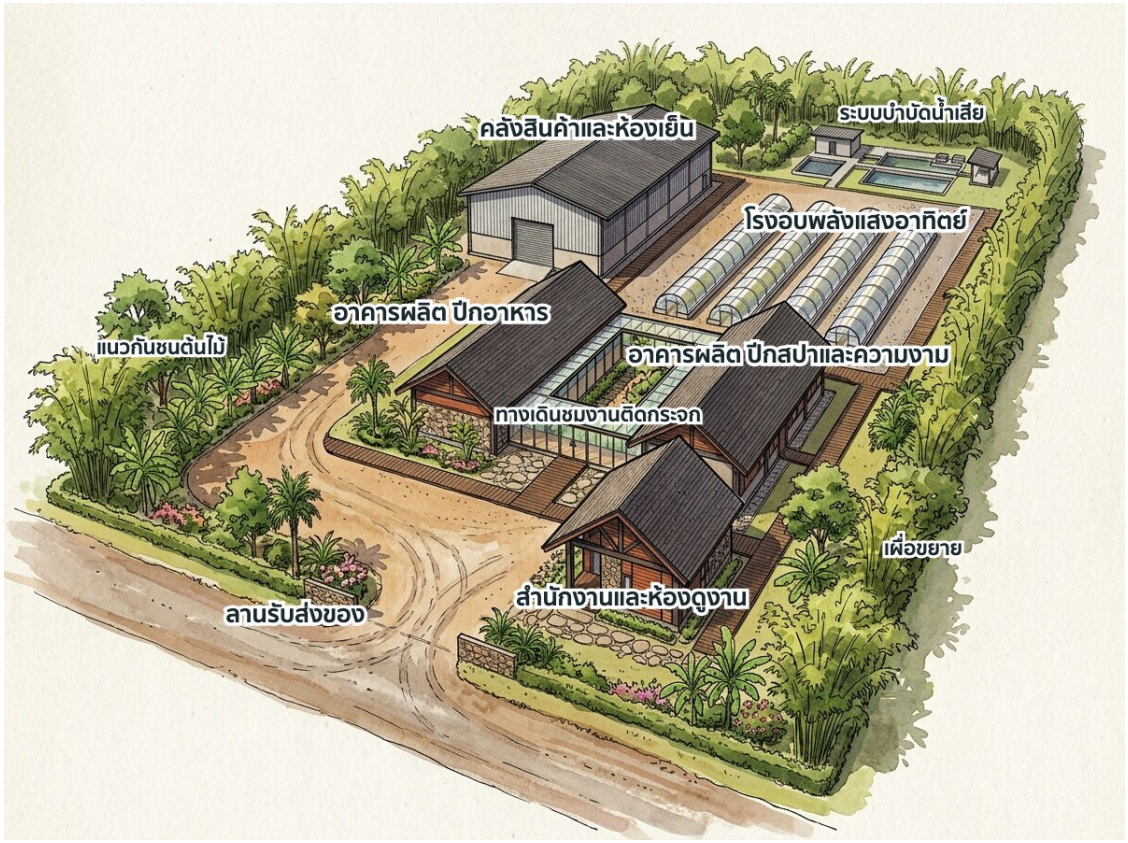
ภาพ B-02 โรงอบพลังแสงอาทิตย์



ภาพ B-03 ห้องผลิตสบู่และบาล์มสมุนไพร

2. ผังแนวคิด Zone B แบ่ง 8 ส่วน

ส่วน	พื้นที่โดยประมาณ	ตำแหน่ง	หมายเหตุ
1 ลานรับส่งของและจอดรถบรรทุก	ราว 1 ไร่	ติดถนนสาธารณะ มีทางเข้าแยกจาก Zone A	รัศมีเลี้ยวรถ 6 ล้อ
2 อาคารผลิตหลัก 2 ปีก (อาหาร กับ สปาและความงาม)	ราว 2 ไร่	กลางแปลง	ทางเดินชมงานติดกระจกด้านที่หันไป Zone A
3 โรงอบพลังแสงอาทิตย์และลานตาก	ราว 1.5 ไร่	ด้านที่รับแดดเต็ม	ออกแบบให้เป็นระเบียบเพื่อใช้เป็นจุดถ่ายรูป
4 คลังวัตถุดิบ คลังสินค้า ห้องเย็น	ราว 1 ไร่	ระหว่างอาคารผลิตกับลานรถ	
5 ระบบบำบัดน้ำเสียและจัดการของเสีย	ราว 0.8 ไร่	มุมไกลจาก Zone A และคลอง	ห้ามปล่อยลงคลองสาธารณะ
6 สำนักงาน ห้องตรวจสอบคุณภาพ ห้องพนักงาน ห้องดูงาน	ราว 0.6 ไร่	ด้านหน้าติดทางเดินชมงาน	ห้องดูงาน 30 คน
7 แนวกันชนต้นไม้	ราว 1 ไร่	รอบแปลง โดยเฉพาะด้านที่หันไปวัด ชุมชน และ Zone A	ไผ่และไม้ใหญ่
8 เผื่อขยาย	ราว 1 ไร่		ไม่สร้างเต็มตั้งแต่แรก



ภาพ M-03 ผังแนวคิด Zone B

3. สิ่งที่ต้องทำก่อนออกแบบจริง

- ย้ายแปลงดอกไม้ไป Zone C ตามลำดับงานในบทที่ 9 และบทที่ 11
- สำรวจข้อมูล 4 เรื่องก่อนออกแบบ: ไฟฟ้า 3 เฟสถึงแปลงหรือไม่ ทิศทางลมประจำถิ่น ระดับน้ำท่วมสูงสุด และถนนเข้าแปลงรับรถบรรทุกได้หรือไม่
- ทำผังละเอียดและยืนยันพื้นที่แต่ละส่วนหลังสำรวจแปลง แล้วจึงยื่นขออนุญาตก่อสร้างและขออนุญาตผลิตอาหารกับ อย. สำหรับสายผลิตระยะแรก

บทที่ 9 Zone C ฟาร์มเดินชมได้เป็นวง

บทนี้อธิบายบทบาทของ Zone C ในฐานะฟาร์มผลิตวัตถุดิบป้อน Zone B และครัว Zone A ที่แขกเดินชมได้เป็นวง ผังแนวคิด 8 ส่วน และลำดับการทำ ผัง Zone C เป็นผังแนวคิด ตัวเลขพื้นที่เป็นประมาณการ จะยืนยันเมื่อสำรวจชนิดพืชและสัตว์ที่มีอยู่และทำผังละเอียด

1. แนวคิดและผัง Zone C โซนเกษตรทฤษฎีใหม่ เกษตรผสมผสาน และปศุสัตว์ (ราว 42 ไร่)

สภาพปัจจุบัน

- Zone C แบ่งเป็นหลายส่วน ทั้งส่วนเลี้ยงสัตว์และพืชหลายชนิด และจะรับหมูจาก Zone A กับแปลงดอกไม้จาก Zone B
- Zone C เป็นแปลงใหญ่ด้านเหนือ มีสระน้ำหรือคลองอยู่กลางแปลง มีถนนสาธารณะทางด้านตะวันออก
- ยังไม่มีบัญชีชนิดพืชและสัตว์ที่มีอยู่ตอนนี้ (ดูบทที่ 5)

แนวคิด: ฟาร์มที่เดินชมได้เป็นวง

Zone C ออกแบบเป็น **เส้นทางเดินชมวงเดียว** ที่เริ่มจากทางเชื่อมกับ Zone A ผ่านประตู A1 ด้านเหนือของ Zone A ผ่านส่วนที่สวยและปลอดภัยก่อน (ดอกไม้ นา ไม้ผล น้ำ) และจบที่ฐานเรียนรู้ ส่วนปศุสัตว์อยู่ปลายสุดของแปลง ไกลจาก Zone A วัด และชุมชนที่สุด แขกเข้าถึงได้เฉพาะจุดชมที่จัดไว้



ภาพ C-01 ทุ่งดอกไม้ต้นทางเส้นทางเดินชม



ภาพ C-02 สระใหญ่และศาลาริมน้ำกลาง Zone C



ภาพ C-03 นาข้าวและสวนมะม่วงกับกิจกรรมดำนา



ภาพ C-04 ส่วนปศุสัตว์ที่มีจุดชม



ภาพ C-05 ฐานเรียนรู้และศาลาเรียน

2. ผังแนวคิด Zone C แบ่ง 8 ส่วน

ส่วน	พื้นที่โดยประมาณ (ไร่)	บทบาท	หมายเหตุ
1 แหล่งน้ำ สระใหญ่และคลองส่งน้ำ	9 ถึง 12	หัวใจของโซน เพราะสระแก้วแล้งซ้ำซาก ตามสัดส่วนเกษตรทฤษฎีใหม่ที่กำหนดพื้นที่น้ำ 30 เปอร์เซ็นต์	เลี้ยงปลาร่วม มีศาลาริมน้ำเป็นจุดพัก
2 ทุ่งดอกไม้และไม้ตัดดอก	3 ถึง 4	รับแปลงดอกไม้จาก Zone B เป็นจุดถ่ายรูปแรกที่แขกเจอ และป้อนดอกไม้ให้ธุรกิจ	เปลี่ยนชนิดตามฤดู เช่น ทานตะวัน ดาวเรือง คอสมอส

ส่วน	พื้นที่โดยประมาณ (ไร่)	บทบาท	หมายเหตุ
		จัดดอกไม้ที่มีอยู่	
3 นาข้าว	8 ถึง 10	ผลิตข้าวสำหรับร้านและร้านค้า และกิจกรรมดำนาเกี่ยวข้าว	ใช้เครื่องจักรจ้าง
4 สวนไม้ผล	9 ถึง 11	มะม่วงน้ำดอกไม้ GI เป็นหลัก รองด้วยกล้วย มะพร้าว ไม้ผลตามฤดู	ป้อน Zone B โดยตรง
5 แปลงผักและสมุนไพร	4 ถึง 5	ป้อนครัว Zone A และผลิตภัณฑ์สปา Zone B	ระบบน้ำหยด โรงเรือนบางส่วน
6 ปศุสัตว์	3 ถึง 4	หมูจาก Zone A ไก่ไข่ เป็ด แพะ แยกคอกตามชนิด	มุมไกลสุดใต้ลม มีบ่อหมักและระบบจัดการมูล จุดชมสำหรับเด็กที่คอกไก่และแพะเท่านั้น
7 ฐานเรียนรู้และโรงเรือนกลาง	1.5 ถึง 2	ศาลาเรียนรู้ 40 คน โรงเก็บเครื่องมือ โรงปุ๋ยหมัก	จุดจบของเส้นทางเดินชม
8 ถนนคันดิน ทางเดินชม แนวกันชน	2 ถึง 3	ทางเดินวงเดียวและทางรถกอล์ฟ	ไผ่ริมคลองและริมถนนสาธารณะ



ภาพ M-04 ผังแนวคิด Zone C และเส้นทางเดินชม

3. ลำดับการทำ Zone C

1. น้ำก่อนพืช: ขุดสระใหญ่ วางระบบสูบและท่อหลัก แล้วปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้นทันที เพราะใช้เวลา 3 ถึง 5 ปีกว่าจะให้ผลงานนี้เริ่มพร้อมระยะ 1 ของ Zone A
2. สร้างคอกและระบบจัดการมูลให้เสร็จก่อน แล้วจึงย้ายหมูมาจาก Zone A ภายในระยะ 1
3. ย้ายแปลงดอกไม้จาก Zone B มาไว้ที่ส่วนต้นทางของเส้นทางเดินชม
4. ทำเส้นทางเดินชมและฐานเรียนรู้ให้พร้อมในระยะ 2 เมื่อห้องสัมมนา A6 เปิดรับคณะดูงาน

จังหวะเวลาของงานเหล่านี้เทียบกับระยะงานของ Zone A อยู่ในบทที่ 11 หัวข้อ 4 สิ่งที่ต้องทำก่อนออกแบบจริงคือสำรวจและจัดทำบัญชีพืช สัตว์ แหล่งน้ำ และแนวคันดินที่มีอยู่ทั้งแปลง แล้วยืนยันพื้นที่แต่ละส่วนในผังละเอียด

บทที่ 10 ความเชื่อมโยง 3 โซน สินค้า และสายส่งออก

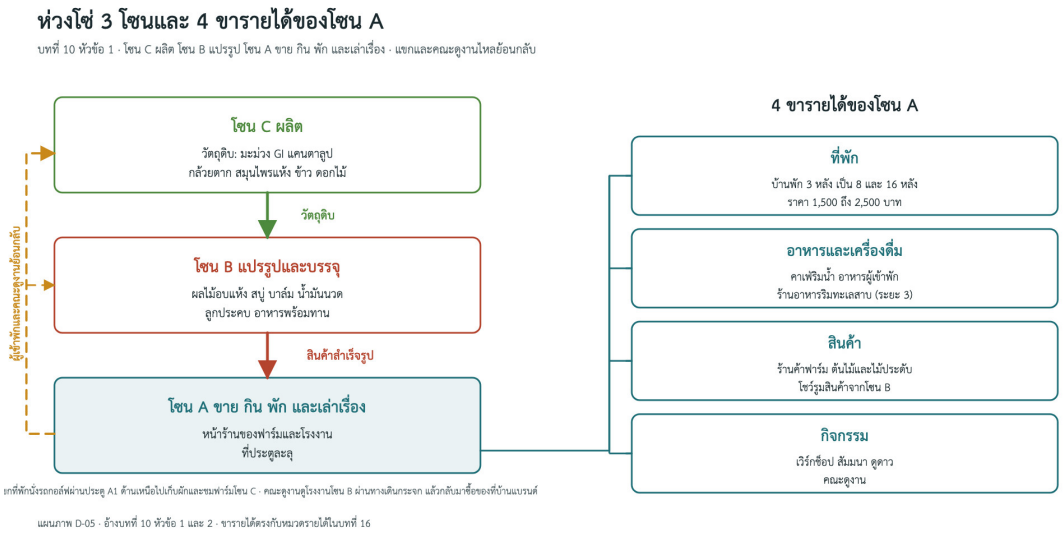
บทนี้อธิบายว่า Zone C, Zone B และ Zone A ทำงานเป็นสายเดียวกันอย่างไร สินค้าและโครงราคาของแต่ละจุดขายคืออะไร สินค้าหลักของโครงการคืออะไรและทำไม สายส่งออกผ่านช่องทางของเครือในสหราชอาณาจักรมีอุปสรรคจริงอะไรบ้าง และช่องทางออนไลน์ของเครือในปัจจุบันอยู่ในสภาพใด

1. ห่วงโซ่ C ไป B ไป A

โครงสร้างพื้นฐานของทั้งแปลงคือ Zone C ผลิตวัตถุดิบ (พืช สัตว์ น้ำ) ส่งวัตถุดิบไปให้ Zone B แปรรูปและบรรจุแล้ว Zone B ส่งสินค้าสำเร็จรูปไปให้ Zone A ขาย เสิร์ฟเป็นอาหาร ใช้ตกแต่งที่พัก และเล่าเรื่องให้แขกฟัง ในทิศทางกลับกัน Zone A ส่งแขกและคณะดูงานย้อนกลับไปเดินชม Zone C และดูงานที่ Zone B ผ่านเส้นทางที่ออกแบบไว้เฉพาะ คือแขกที่เข้าพักเดินหรือนั่งรถกอล์ฟผ่านประตู A1 ด้านเหนือไปเก็บผักและชมฟาร์มที่ Zone C ส่วนคณะดูงานและสัมมนาที่ประชุมใน Zone A เดินทางไปดูงานที่ Zone B ผ่านทางเดินกระจกที่ไม่ต้องเข้าเขตผลิต แล้วต่อไปเดินชมฟาร์มที่ Zone C ก่อนกลับมาซื้อของที่บ้านแบรนด์

หลักที่ใช้วางผังทั้งสามโซนคือของที่สกปรก เสียงดัง และมีกลิ่น ต้องอยู่ไกลจาก Zone A วัด และชุมชนที่สุด และอยู่ใต้ลม ส่วนของที่สวยและมีเรื่องเล่าต้องอยู่บนเส้นทางที่แขกเดินถึง ถนนสาธารณะและคลองที่คั่นระหว่างโซนใช้เป็นแนวแบ่งการใช้งานโดยธรรมชาติอยู่แล้ว ผลคือ Zone B ซึ่งเป็นโรงงานแปรรูปวางไว้ระหว่าง Zone A กับ Zone C ติดถนนสาธารณะ ออกแบบให้แขกดูงานได้จากทางเดินกระจก โดยไม่เข้าเขตผลิต เพราะโรงงานที่แขกมองเห็นคือเครื่องมือขายสินค้าที่ดีที่สุดของร้านค้าใน Zone A และเป็นฐานเรียนรู้ของคณะดูงาน

ตัวอย่างวัตถุดิบที่ไหลจาก Zone C ไป Zone B ได้แก่ มะม่วงน้ำดอกไม้ GI สระแก้วจากสวนไม้ผล แคนตาลูปตามฤดู กล้วยตาก สมุนไพรแห้งสำหรับชา ข้าวจากนา และดอกไม้จากทุ่งไม้ตัดดอก สินค้าที่ Zone B ส่งต่อไป Zone A ได้แก่ ผลไม้อบแห้งบรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์สปาและความงามจากสมุนไพร (สบู่ บาล์ม น้ำมันนวด ลูกประคบ) และอาหารพร้อมทานเมื่อมีตลาดแน่นอน



ภาพ D-05 ห่วงโซ่ 3 โซนและ 4 ขารายได้ของ Zone A



ภาพ M-02 ผังทั้งแปลง 3 โซนและการไหลของวัตถุดิบ สินค้า และผู้มาเยือน

2. สินค้าและโครงราคา

ร้านค้าฟาร์มใน Zone A ใช้โครงราคา 3 ชั้นเช่นเดียวกับร้านค้าฟาร์มท่องเที่ยวชั้นนำของไทย

ชั้นราคา	ตัวอย่างสินค้า

ชั้นราคา	ตัวอย่างสินค้า
ต่ำกว่า 100 บาท	ของทานเล่น ดึงยอดซื้อกระทันหัน
100 ถึง 400 บาท	ของฝากบรรจุภัณฑ์ เป็นสินค้าหลักของร้าน
เกิน 400 บาท	สินค้าพรีเมียม เช่น ไวน์ผลไม้ ผ้าไหม ผลิตภัณฑ์แปรรูปพิเศษ

สวนไม้ประดับใน Zone A แบ่งเป็นสองส่วนที่ทำงานร่วมกัน ส่วนแรกคือไม้ยืนต้นทนแล้งเป็นฉากถาวร เช่น ตะแบก จามจุรี สะเดา อินทนิลน้ำ และราชพฤกษ์ ปลูกไว้เป็นสวนโชว์ระดับแหล่งเพาะพันธุ์ ส่วนที่สองคือไม้กระถางหมุนเวียนเร็วสำหรับขายปลีก ขายคู่ขนานผ่านหน้าร้านกับ TikTok Shop และ Facebook Live พร้อมบริการไม้ล้อมให้วัด โรงเรียน และรีสอร์ทใกล้เคียง

เวิร์กช็อปใน Zone A ตั้งราคา 3 ระดับตามรูปแบบที่พบทั่วไปในกิจกรรมเชิงเกษตรและงานฝีมือของไทย คือกิจกรรมเบื้องต้นต่ำกว่า 200 บาท เพื่อดึงคนเข้ามาก่อน กิจกรรมระดับกลาง 300 ถึง 800 บาทที่มีวัสดุอุปกรณ์ให้นำกลับบ้าน (เช่น ทำสบู่สมุนไพร ทำเทอร์ราเรียม) และแพ็กเกจพรีเมียมที่พ่วงอาหารหรือประสบการณ์พิเศษราคาตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไปต่อคน

3. สินค้าหลักมะม่วง GI

สินค้าหลักที่มีเรื่องเล่าของพื้นที่ชัดเจนที่สุดคือมะม่วงน้ำดอกไม้ GI สระแก้ว เพราะพื้นที่ครอบคลุมของสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์นี้ รวมอำเภอตาพระยาซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการโดยตรง ทำให้เป็นสินค้าที่อ้างเรื่องราวท้องถิ่นได้ทันทีโดยไม่ต้องสร้างเรื่องใหม่ สวนไม้ผลใน Zone C ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้เป็นหลัก ป้อนเข้า Zone B โดยตรงเพื่อแปรรูปเป็นมะม่วงอบแห้ง น้ำมะม่วง หรือไอศกรีมมะม่วง โดยระยะแรกของสายผลิตใน Zone B เริ่มจากการอบแห้งและบรรจุด้วยโรงอบพลังแสงอาทิตย์ ซึ่งลงทุนต่ำและขอ อย. ได้เร็ว

สินค้ารองตามฤดูกาลคือแคนตาลูปอรัญประเทศ ซึ่งเป็นสินค้าเด่นยืนยันได้ของจังหวัด มีงานเทศกาลประจำปี “วันแคนตาลูปและของดีเมืองอรัญฯ” จัดต่อเนื่องมาแล้วถึงครั้งที่ 37 ในปี 2569 ใช้เป็นจุดขายตามฤดูกาลคล้ายเทศกาลท้องถิ่นได้เช่นกัน ทั้งมะม่วงและแคนตาลูปจึงเป็นแกนของทั้งเมนูคาเฟ่ใน Zone A และสายผลิตแรกของ Zone B

4. สายส่งออกผ่านเครือสหราชอาณาจักร

สายส่งออกใช้ Taitam-D Management LTD ที่ลอนดอนเป็นผู้นำเข้าและจุดขายปลายทาง สินค้าที่ส่งคือผลิตภัณฑ์สปาและความงามจาก Zone B ผ้าไหมและงานหัตถกรรมท้องถิ่น และในระยะต่อไปคือผลไม้อบแห้งและสมุนไพรแห้ง อุปสรรคของสายนี้ไม่ใช่ภาษี แต่เป็นกฎความปลอดภัยสินค้า

ด้านภาษีนำเข้า เครื่องสำอาง (พิกัด 3304) และสบู่ (พิกัด 3401) มีอัตราปกติ 0 เปอร์เซ็นต์อยู่แล้วสำหรับทุกประเทศ ผ้าไหม (พิกัด 5007) ลดจาก 6 เปอร์เซ็นต์เหลือ 0 เปอร์เซ็นต์ และชาสมุนไพรหรืออาหารปรุงแต่ง (พิกัด 2106) ลด

จาก 12 เปอร์เซ็นต์เหลือ 0 เปอร์เซ็นต์ ภายใต้โครงการ Developing Countries Trading Scheme (DCTS) ซึ่งไทยอยู่ในกลุ่ม Enhanced Preferences ดังนั้นภาษีศุลกากรจึงไม่ใช่อุปสรรคหลัก

อุปสรรคจริงคือกฎด้านความปลอดภัยสินค้า เครื่องสำอางทุกชนิดต้องมีผู้รับผิดชอบ (Responsible Person) ที่มีที่อยู่จริงในสหราชอาณาจักร ซึ่ง Taitam-D Management LTD ที่มีอยู่แล้วในอังกฤษทำหน้าที่นี้ได้ ต้องแจ้งสินค้าในระบบ Submit Cosmetic Product Notifications (SCPN) ของ OPSS ก่อนวางขาย และต้องมีรายงานความปลอดภัยผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง (Cosmetic Product Safety Report, CPSR) ต่อสินค้าทุกรายการ อาหารและพืชแห้งต้องผ่านการตรวจตาม Border Target Operating Model (BTOM) สินค้าความเสี่ยงสูงและกลางต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืชและแจ้งล่วงหน้า ทุกล็อต ส่วนผลิตภัณฑ์ใดที่อ้างสรรพคุณทางการแพทย์ต้องขอ Traditional Herbal Registration (THR) จาก MHRA ซึ่งต้องมีหลักฐานการใช้แบบดั้งเดิม ต่อเนื่องอย่างน้อย 30 ปี ใช้เวลานานและมีต้นทุนสูง โครงการจึงไม่อ้างสรรพคุณรักษาโรคบนฉลากหรือเว็บไซต์ในระยะแรก

ฝั่งไทยต้องเตรียมพร้อมคู่ขนาน คือลงทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมศุลกากรผ่านระบบ Paperless ขอหนังสือรับรองการจำหน่าย (Certificate of Free Sale) จาก อย. สำหรับสินค้าที่ขายได้ถูกกฎหมายในไทยแล้ว ขอใบรับรองสุขอนามัยพืชจากกรมวิชาการเกษตรสำหรับพืชและผลิตภัณฑ์พืช และใช้การสนับสนุน จาก DITP ได้แก่ Thaitrade.com ตรา T-Mark และสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศที่มีสาขาที่ลอนดอนโดยตรง

ด้านอุปสงค์ ชุมชนไทยในสหราชอาณาจักรมีประมาณ 55,000 คน จำนวนร้านอาหารไทยมีรายงานตั้งแต่ประมาณ 1,275 ถึง 3,422 ร้าน ตัวเลขร้านอาหารเป็นประมาณการจากแหล่งไม่เป็นทางการที่ขัดแย้งกันเอง ส่วนตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวจากธรรมชาติของสหราชอาณาจักร มีมูลค่าประมาณ 4.88 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2025 เติบโตต่อเนื่องราว 3 เปอร์เซ็นต์ต่อปี เป็นสัญญาณอุปสงค์ระดับปานกลาง ขนาดตลาดจริงจะยืนยันเมื่อได้ข้อมูลนำเข้ารายหมวดจาก HMRC

สายที่เริ่มก่อนคือกลุ่มที่กฎระเบียบเบาและตรงกับลูกค้าสปาของเรืออยู่แล้ว ได้แก่ สบู่ บาล์ม น้ำมันนวด และลูกประคบ ที่ไม่อ้างสรรพคุณทางยา รวมถึงผ้าไหมและงานหัตถกรรมซึ่งเป็นสินค้าทั่วไปไม่ต้องขอใบอนุญาตพิเศษและได้ประโยชน์ภาษี DCTS เต็มที่ ส่วนอาหาร ผลไม้อบแห้ง และสมุนไพรแห้งจะเลื่อนไปทีหลัง จนกว่าจะมีปริมาณส่งออกสม่ำเสมอพอคุ้มค่าใบรับรองต่อล็อต

5. ช่องทางจัดจำหน่าย

สินค้าจากโครงการมี 4 ช่องทางจำหน่าย สัดส่วนด้านล่างเป็นประมาณการคร่าว ๆ ของยอดขายสินค้าแปรรูปและสินค้าฟาร์มเมื่อสายผลิต Zone B เดินเต็มที่ในระยะ 3 ใช้เพื่อวางแผนกำลังผลิตและสต๊อก และจะปรับตามยอดขายจริงทุกไตรมาส

ช่องทาง	สินค้าที่ขาย	สัดส่วนยอดขายโดยประมาณ	เริ่มเมื่อ
ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูมที่บ้านแบรนด์ Zone A รวมคาเฟ่และร้านอาหาร	สินค้าทุกรายการ ผลไม้อบแห้ง สบู่ บาล์ม ลูกประคบ ต้นไม้ และเมนูที่ใช้วัตถุดิบจากโครงการ	ร้อยละ 50	ระยะ 2 เมื่อมีสินค้าชุดแรกจาก Zone B
ช่องทางออนไลน์ของโครงการ (เพจไลน์ และตลาดออนไลน์)	สินค้าแปรรูปและต้นไม้กระถาง ส่งทั่วประเทศ	ร้อยละ 25	ระยะ 1 สำหรับต้นไม้ ระยะ 2 สำหรับสินค้าแปรรูป
คณะดูงาน สัมมนา และลูกค้าองค์กร	ชุดของฝากและของที่ระลึกตามจำนวนผู้เข้าร่วม	ร้อยละ 10	ระยะ 2 เมื่อห้องสัมมนาเปิด
ร้านสปาของเครือไททำดีที่ลอนดอน	สบู่ บาล์ม น้ำมันนวด และลูกประคบ ที่ผ่านการแจ้งสินค้าตามกฎสราชอาณาจักรแล้ว	ร้อยละ 15	ระยะ 3 หลังสายผลิตสปาของ Zone B พร้อม

ช่องทางลอนดอนเริ่มจากการวางสินค้าในร้านสปาของเครือและขายให้ลูกค้าของร้านโดยตรง ปริมาณล็อตแรกเล็กพอที่จะทำเอกสารความปลอดภัยสินค้าครบทุกรายการก่อน แล้วจึงขยายรายการและปริมาณตามยอดขายจริง

เนื่องจากร้านสปาที่ลอนดอนและสินค้าส่งออกใช้ชื่อแบรนด์ Taitam-D ร่วมกัน ความปลอดภัยของสินค้าจึงกระทบชื่อเสียงของทั้งเครือโดยตรง โครงการจะทำเอกสารความปลอดภัยสินค้า (SCPN และ CPSR) ให้ครบถ้วนก่อนส่งสินค้าจริงทุกล็อต ก่อนที่จะขยายจำนวนรายการ

ในทิศทางกลับกัน สินค้าความงามจากสหราชอาณาจักรที่จะนำมาวางขายในโชว์รูมของ Zone A ต้องจดแจ้งกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ก่อนวางจำหน่ายทุกรายการ ทางเลือกระยะสั้นคือให้โชว์รูมเริ่มจากการจัดแสดงสินค้าเพื่อการตลาดและรับสั่งจองล่วงหน้าไว้ก่อน แล้วส่งมอบสินค้าเมื่อกระบวนการจดแจ้งแล้วเสร็จ โครงการจะตรวจสอบขอบเขตของคำว่า “จัดแสดง” กับที่ปรึกษากฎหมายด้าน อย. ก่อนเปิดโชว์รูม

6. สรุปสิ่งที่ต้องทำต่อ

1. ยืนยันบทบาทผู้รับผิดชอบของ Taitam-D Management LTD และเริ่มจัดทำ CPSR กับแจ้ง SCPN สำหรับสินค้าสปาชุดแรกก่อนส่งออกล็อตแรก
2. ลงทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมศุลกากร และขอหนังสือรับรองการจำหน่ายจาก อย. เมื่อสินค้าจาก Zone B ขายในไทยได้ถูกต้องแล้ว
3. ตกลงกับร้านของเครือที่ลอนดอนเรื่องพื้นที่วางสินค้า รายการสินค้าล็อตแรก และผู้ดูแลฝั่งอังกฤษ ให้ทันการเปิดมุมสายส่งออกเต็มรูปแบบในระยะ 3
4. เริ่มจดแจ้ง อย. สำหรับเครื่องสำอางนำเข้าตั้งแต่ระยะ 1 ตามลำดับงานในบทที่ 11 และบทที่ 14

บทที่ 11 ลำดับการทำ 3 ระยะ

หลักการที่ใช้วางลำดับทั้งเล่มคือ อย่าเปิดทุกโซนพร้อมกัน และให้แต่ละระยะพิสูจน์ตัวเองก่อนเดินไปลงทุนก้อนถัดไป โครงการจะเดินงานเอกสารและใบอนุญาตเป็นงานคู่ขนานของแต่ละระยะ ไม่ใช่เงื่อนไขที่หยุดการวางแผน บทนี้แบ่งงานของ Zone A เป็น 3 ระยะ และนำ Zone B กับ Zone C มาเรียงเข้ากับจังหวะเดียวกัน ปิดท้ายด้วยเกณฑ์ผ่านแต่ละระยะ

1. ระยะ 1 เก็บของเดิมให้ดี (เดือน 1 ถึง 6)

ระยะนี้ใช้เงินลงทุนต่ำถึงกลาง เน้นซ่อมและจัดระเบียบของที่มีอยู่แล้วให้ขายได้ทันที ไม่รื้อสร้างใหม่ทั้งหมด

งาน	จุด	ผลที่ต้องได้ก่อนไปต่อ
ย้ายหมูออกจากคอกเดิม ทำลานศาลพระภูมิ	A12	คอกหมูหมดไปจาก Zone A
จัดระเบียบโรงเก็บของและทำลานจอดรถ	A24	ลานจอดกรวดอัดใช้งานได้ ราว 21 คัน
จัดระเบียบหลังบ้านและย้ายจุดต้อนรับออก	A13	ไม่มีรถจอดหน้าบ้าน หลังบ้านไม่รกในสายตาแขก
เก็บสายไฟและท่อที่วางบนดิน	A7, A13, A17	จุดถ่ายรูปหลักไม่มีสายไฟรกตา
ทำขอบตลิ่งและระบบน้ำสระ 1 เอากระชังปลาออก	A10	น้ำใสขึ้น ไม่มีการเลี้ยงปลาใน Zone A
เริ่มทำทางเดินและระบบน้ำสระ 3 (ต่อเนื่องถึงระยะ 2)	A15	ทางเดินเริ่มใช้งานได้บางช่วง
สร้างประตูหลักและซุ้มป้าย	A3	มีทางเข้าหลักเดียวที่เห็นจากถนนสาธารณะ
ปรับประตู A1 เป็นทางเชื่อมไป Zone B และ C ปูกรวดอัด ทำซุ้มเล็ก ป้าย และไฟ	A1	รถกอล์ฟและรถงานฟาร์มข้ามไป Zone B และ C ได้สะดวก
รื้อห้องน้ำสังกะสี สร้างห้องน้ำสวนใหม่	A8	ห้องน้ำสวน 4 ห้องใช้งานได้
สร้างห้องน้ำสาธารณะชุดใหม่	ระหว่าง A24 กับ A3	ห้องน้ำ 6 ถึง 8 ห้องรองรับคนมาละลุ
ปรับคาเฟ่ให้เป็นจุดหมายเบื้องต้น	A5, A9	เปิดถึงค่ำในคืนดูดาวได้อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 คืน
ยกระดับสวนอนุบาลต้นไม้เป็นสวนโชว์ เริ่มขายปลีกและเวิร์กช็อป	A7, A10	มีป้ายชื่อพันธุ์และเคาน์เตอร์ขายต้นไม้
ทำสระบัวและสวนสมุนไพร	A11	ใช้เป็นฉากหลังครัวและจุดเก็บวัตถุดิบโชว์แขก
ติดตั้งป้ายบอกทางและไฟทางเดินเตี้ย	ทั้ง Zone A	แขกเดินถึงทุกย่านได้เองทั้งกลางวันและค่ำ
วางระบบไฟฟ้า 3 เฟส น้ำบาดาลและถังเก็บน้ำ บำบัดน้ำเสีย กล้องวงจรปิด และเครือข่ายไร้สาย	ทั้ง Zone A	ระบบพร้อมรองรับที่พัก 8 หลังและคาเฟ่ในระยะ 2

งาน	จุด	ผลที่ต้องได้ก่อนไปต่อ
อัปเดต Google Maps และเริ่มเก็บรีวิวทุกกลุ่มแขก	โฮมสเตย์และคาเฟ่	ข้อมูลออนไลน์ตรงกับสภาพจริง
เข้าพบ อบต. กลุ่มรถอีแต๊กละลุ และวัด	นอกแปลง	ตกลงบทบาท “จุดพักคอย” ของ Zone A ได้
ยื่นทะเบียนพาณิชย์ แจ้งสถานที่จำหน่ายอาหาร แจ้ง มร.1 ที่พัก 8 ห้อง	เอกสาร	ยื่นครบก่อนเปิดขายจริงในระยะ 2
เริ่มกระบวนการจดแจ้ง อย. สำหรับเครื่องสำอางสหราชอาณาจักร ที่จะขาย	เอกสาร	เริ่มยื่นแล้ว แม้ยังไม่เสร็จ

2. ระยะ 2 เปิดฐานที่พัก (เดือน 6 ถึง 18)

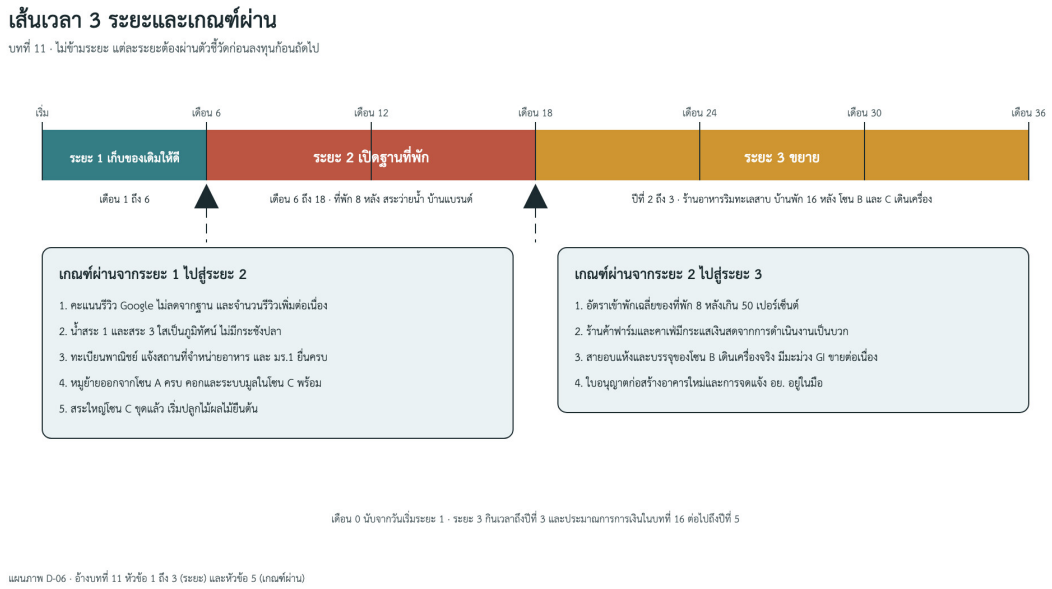
ระยะนี้ใช้เงินลงทุนระดับกลางถึงสูง เป้าหมายคือเปิดที่พักครบ 8 หลังตามเกณฑ์ไม่เกิน 8 ห้อง 30 คน พร้อมร้านค้าที่มีสินค้าจริงจาก Zone B

งาน	จุด	ผลที่ต้องได้ก่อนไปต่อ
ปรับปรุงบ้านพักเดิมและสร้างเพิ่มให้ครบ 8 หลัง	A18, A19, A20	ที่พัก 8 หลัง 20 ถึง 24 คน ใช้งานได้จริง
สร้างสระว่ายน้ำ	A20	สระ 8 คูณ 18 เมตร เปิดใช้งาน
ทำทางเดินรอบสระ 3 ให้เสร็จ	A15	ทางเดินราว 400 เมตร ใช้งานได้รอบสระ
ทำลานกิจกรรมและจุดดูดาว	A16	สนามหญ้าราว 2,000 ตร.ม. ควบคุมแสงไฟแล้ว
เปิดบ้านแบรนด์ในอาคารกระจก (เช็กอิน ร้านค้าฟาร์ม โชว์รูม)	A3	บ้านแบรนด์เปิดรับแขกได้
เปิดห้องประชุมสัมมนา	A6	รับคณะดูงานและสัมมนาได้ 40 ถึง 60 ที่นั่ง
เปิดร้านค้าฟาร์มพร้อมสินค้ามะม่วง GI ชุดแรกจาก Zone B	A3	มีสินค้าแปรรูปจริงวางขาย ไม่ใช่แค่ของฝากขาย
จัดหารถกอล์ฟและเรือพายเล็ก	บ้านแบรนด์และสระ 1	ใช้พาแขกและคณะดูงานได้
ยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคารใหม่	อบต.	ได้รับอนุญาตก่อนลงเสาอาคารถาวร
จดแจ้ง อย. เครื่องสำอางนำเข้าให้แล้วเสร็จ	เอกสาร	ส่งมอบสินค้าความงามจากสหราชอาณาจักรในโชว์รูมได้จริง

3. ระยะ 3 ขยาย (ปีที่ 2 ถึง 3)

ระยะนี้ใช้เงินลงทุนสูงสุด เป็นการขยายที่พักรอบสองและเปิดสายส่งออกเต็มรูปแบบ เดินเมื่อระยะ 2 พิสูจน์ตัวเองแล้วเท่านั้น

งาน	จุด	ผลที่ต้องได้ก่อนไปต่อ
สร้างร้านอาหารริมทะเลสาบ	ระหว่าง A14 กับสระ 3	ศาลาเปิดโล่ง 80 ที่นั่งรับมื้อเย็นผู้เข้าพักและมื้อกลางวันหมู่คณะ
สร้างบ้านพักระยะที่ 2 อีก 8 หลัง	A21, A22	รวมที่พักเป็น 16 หลัง เมื่ออัตราเข้าพักระยะ 1 เกิน 50 เปอร์เซ็นต์
เปิดมุมสายส่งออกและโชว์รูมเครื่องสำอางสหราชอาณาจักร เต็มรูปแบบ	บ้านแบรนด์ A3	จัดแสดงสินค้าที่ผลิตจริงจาก Zone B คู่เรื่องราวส่งออก
เตรียมพื้นที่โรงเรียนความงามในอนาคต	ห้องประชุม A6	มีพื้นที่รองรับ ยังไม่ต้องเปิดหลักสูตรจริง
ตัดสินใจเรื่องใบอนุญาตโรงแรมประเภท 1	เอกสาร	ยื่นเมื่อจะขยายเกิน 8 ห้อง 30 คน พร้อมออกแบบอาคารตามเกณฑ์ตั้งแต่แรก



ภาพ D-06 เส้นเวลา 3 ระยะและเกณฑ์ผ่านแต่ละระยะ

4. Zone B และ C ในแต่ละระยะ

Zone C เริ่มก่อน Zone B และเริ่มพร้อม Zone A ในหลายงาน เพราะน้ำและไม้ผลต้องใช้เวลา 3 ถึง 5 ปีกว่าจะให้ผล โครงการจะเริ่มขุดสระและปลูกไม้ผลพร้อมกับงานเก็บของเดิมของ Zone A ไม่รอให้ Zone A เสร็จก่อน Zone B

เรียงสายผลิตตามลำดับความยากของกฎระเบียบและขนาดการลงทุน (บทที่ 8) โดยผูกกับจังหวะที่ Zone A ต้องการสินค้าจริง

ระยะ	Zone C	Zone B
ระยะ 1 (เดือน 1 ถึง 6)	ขุดสระใหญ่ วางระบบสูบและท่อหลัก ปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้นทันที สร้างคอกและระบบจัดการมูลให้เสร็จก่อน แล้วย้ายหมูจาก Zone A เข้ามาภายในระยะนี้	ย้ายแปลงดอกไม้ออกไป Zone C สำรวจไฟฟ้า ทิศลม ระดับน้ำท่วม และถนนเข้าแปลง ทำผังละเอียด
ระยะ 2 (เดือน 6 ถึง 18)	ย้ายแปลงดอกไม้จาก Zone B มาไว้ที่ต้นทางของเส้นทางเดินชม ทำเส้นทางเดินชมวงเดียวและฐานเรียนรู้ให้พร้อมเมื่อห้องสัมมนา A6 เปิดรับคณะดูงาน	สายผลิตระยะแรก อบแห้งและบรรจุด้วยโรงอบพลังแสงอาทิตย์ ต้องพร้อมทันต้นระยะ 2 เพราะร้านค้าฟาร์มที่บ้านแบรนด์ต้องมีสินค้ามะม่วง GI จริงตั้งแต่เปิดฐานที่พัก
ระยะ 3 (ปีที่ 2 ถึง 3)	เส้นทางเดินชมและฐานเรียนรู้เปิดรับคณะดูงานเต็มรูปแบบ ดูแลไม้ผลที่ปลูกไว้ให้เริ่มให้ผลในปีที่ 3 ถึง 5	สายผลิตระยะที่สอง ผลิตภัณฑ์สปาและความงามในห้องผลิตแยกจากอาหาร ต้องพร้อมก่อนเปิดมุมสายส่งออกและโชว์รูมเครื่องสำอางสหราชอาณาจักรเต็มรูปแบบ
หลังระยะ 3		สายผลิตระยะที่สาม อาหารพร้อมทาน (แยม ซอส น้ำพริก) เมื่อมีตลาดแน่นอน ยังไม่ผูกกับเวลา

ผัง Zone B และ C เป็นผังแนวคิด ช่วงเวลาในตารางนี้จึงเป็นลำดับก่อนหลัง จะยืนยันเป็นตารางเวลาเมื่อทำผังละเอียดของทั้งสองโซนแล้ว

5. เกณฑ์ผ่านแต่ละระยะ

โครงการจะไม่ข้ามระยะ แต่ละระยะต้องผ่านตัวชี้วัดที่ตั้งไว้ก่อนเดินไปลงทุนก้อนถัดไป เกณฑ์ต่อไปนี้ใช้ตัวเลขที่ระบุไว้แล้วในแผนแนวคิด Zone A (บทที่ 6) ไม่ใช้จำนวนพนักงานหรือรายได้เป้าหมายเป็นเกณฑ์ผ่าน

เกณฑ์จากระยะ 1 ไปสู่ระยะ 2

1. คะแนนรีวิว Google ของโฮมสเตย์และคาเฟ่ไม่ลดลงจากฐานเดิม (โฮมสเตย์ 5.0 จาก 10 รีวิว คาเฟ่ 4.6 จาก 8 รีวิว) และจำนวนรีวิวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง
2. น้ำในสระ 1 และสระ 3 ใสขึ้นจนเห็นเป็นภูมิทัศน์ได้ ไม่มีกระชังปลาเหลืออยู่
3. ทะเบียนพาณิชย์ การแจ้งสถานที่จำหน่ายอาหาร และการแจ้ง มร.1 ยื่นครบแล้ว
4. หมูย้ายออกจาก Zone A ครบ คอกและระบบจัดการมูลใน Zone C พร้อมใช้งานจริง
5. สระใหญ่ใน Zone C ขุดแล้วและเริ่มปลูกไม้ผลไม้ยืนต้นแล้ว เพราะไม้ผลต้องใช้เวลา 3 ถึง 5 ปีกว่าจะให้ผลป้อน Zone B

เกณฑ์จากระยะ 2 ไปสู่ระยะ 3

1. อัตราเข้าพักเฉลี่ยของที่พัก 8 หลังเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ ตามที่ระบุไว้แล้วในแผนแนวคิด Zone A ว่าเป็นเงื่อนไขก่อนสร้างบ้านพักระยะ 2

2. ร้านค้าฟาร์มและคาเฟ่มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นบวก หรือขาดทุนไม่เกินที่วางแผนไว้ ไม่ใช่ตัวเลขรายได้เป้าหมายที่ตายตัว
3. สายผลิตอบแห้งและบรรจุของ Zone B เดินเครื่องจริงและมีสินค้ามะม่วง GI ขายต่อเนื่อง ไม่ใช่ผลิตครั้งเดียวเพื่อเปิดร้าน
4. ใบอนุญาตก่อสร้างอาคารใหม่ที่ อบต. และการจดแจ้ง อย. เครื่องสำอางนำเข้า อยู่ในมือแล้วก่อนเปิดมุมสายส่งออกเต็มรูปแบบ

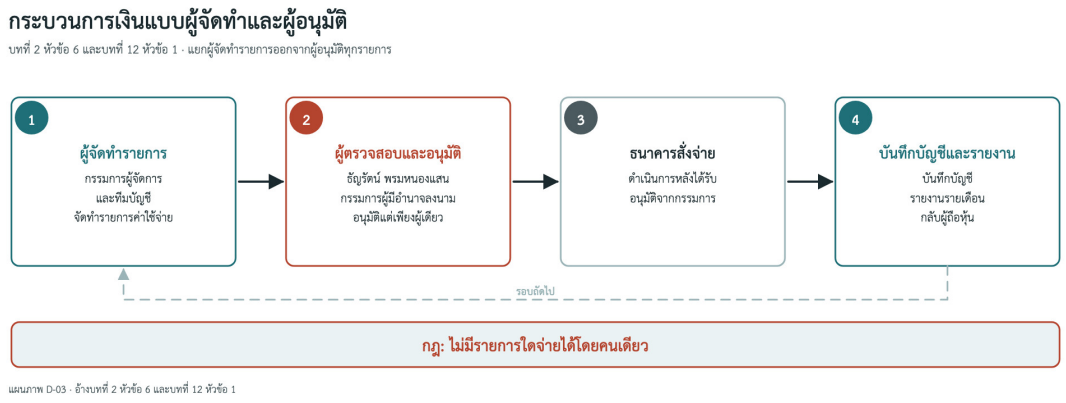
บทที่ 12 องค์กรและกำลังคน

บทนี้ตอบว่าใครบริหารโครงการ ใครอนุมัติเงิน และ Zone A ต้องใช้คนกี่คนในแต่ละระยะ องค์กรเริ่มจากทีมเล็กที่กรรมการผู้จัดการดูแลเองในระยะ 1 (ประจำ 12 คน) ขยายเป็นหน่วยงาน 4 สายเมื่อเปิดที่พัก 8 หลังในระยะ 2 (24 คน) และครบโครงสร้างเมื่อมีที่พัก 16 หลัง ร้านอาหาร และ Zone B กับ Zone C เดินเครื่องในระยะ 3 (35 คน เฉพาะ Zone A) ตัวเลขกำลังคนในบทนี้เป็นเพดานสำหรับวางโครงสร้างและงบเงินเดือน การจ้างจริงเดินตามอัตราเข้าพัก กำลังคน Zone B และ C จะคำนวณเมื่อผังของสองโซนนั้นชัด

1. โครงสร้างองค์กรระยะ 1 ถึง 3

กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการทั่วไปคือคมเพชร มีทรัพย์ รับผิดชอบการบริหารทั้งหมด การเตรียมระบบหน้างาน และการประสานงาน กรรมการผู้มีอำนาจลงนามและผู้อนุมัติการเบิกจ่ายคือธัญรัตน์ พรมหนองแสน (ครูนก) ผู้ถือหุ้นหลัก 99 เปอร์เซ็นต์ กระบวนการเงินของโครงการแยกผู้จัดทำกับผู้อนุมัติออกจากกัน กรรมการผู้จัดการและทีมบัญชีจัดทำรายการ ครูนกตรวจสอบและอนุมัติ ธนาคารสั่งจ่าย ทีมบัญชีบันทึกบัญชีและรายงานผลรายเดือนกลับผู้ถือหุ้น ไม่มีรายการใดจ่ายได้โดยคนเดียว

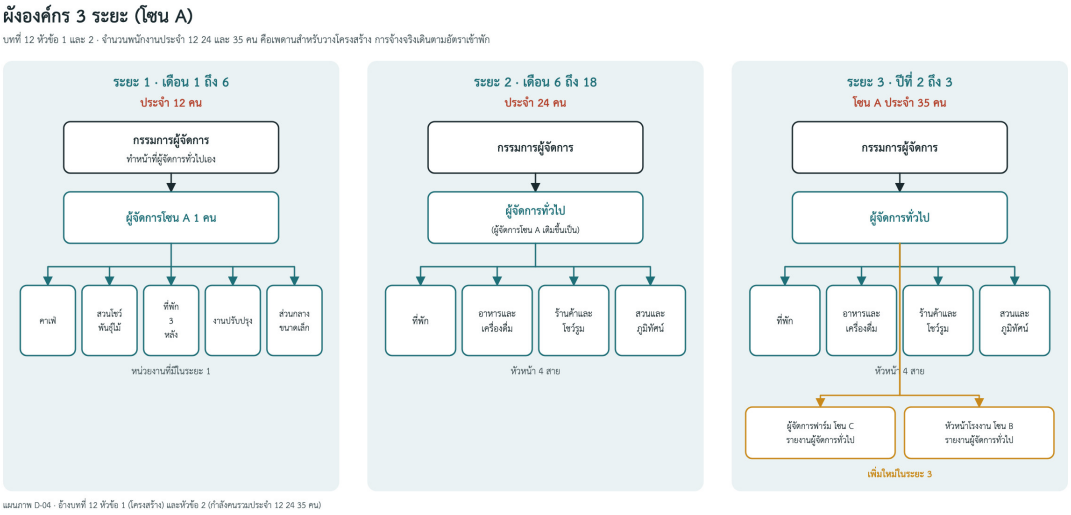
บทบาท	ผู้รับผิดชอบ	อำนาจหน้าที่
กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการทั่วไป	คมเพชร มีทรัพย์ (Komphet Meesab)	บริหารทั้งหมด เตรียมระบบหน้างาน ประสานงาน จัดทำรายการเบิกจ่าย
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	ธัญรัตน์ พรมหนองแสน (ครูนก) ผู้ถือหุ้นหลัก 99 เปอร์เซ็นต์	ตรวจสอบและอนุมัติการเบิกจ่าย



ภาพ D-03 กระบวนการเงินแบบผู้จัดทำและผู้อนุมัติ

ระยะ	ผู้บริหาร	หน่วยงานที่มี

ระยะ	ผู้บริหาร	หน่วยงานที่มี
1 (เดือน 1 ถึง 6)	กรรมการผู้จัดการทำหน้าที่ผู้จัดการทั่วไปเอง มีผู้จัดการ Zone A 1 คน	คาเฟ่ สวนโชว์พันธุ์ไม้ ที่พัก 3 หลัง งานปรับปรุง ส่วนกลางขนาดเล็ก
2 (เดือน 6 ถึง 18)	ผู้จัดการ Zone A ขึ้นเป็นผู้จัดการทั่วไป มีหัวหน้า 4 สาย: ที่พัก อาหารและเครื่องดื่ม ร้านค้าและโชว์รูม สวนและภูมิทัศน์	เพิ่มบ้านแบรนด์ ห้องสัมมนา สระว่ายน้ำ ที่พัก 8 หลัง
3 (ปีที่ 2 ถึง 3)	เพิ่มผู้จัดการฟาร์ม (Zone C) และหัวหน้าโรงงาน (Zone B) รายงานผู้จัดการทั่วไป	ร้านอาหารเต็มรูปแบบ ที่พัก 16 หลัง Zone B และ C เดินเครื่อง



ภาพ D-04 ผังองค์กร 3 ระยะของ Zone A

2. กำลังคน Zone A รายตำแหน่ง

ตำแหน่ง	ระยะ 1	ระยะ 2	ระยะ 3	เกณฑ์ที่ใช้
ผู้จัดการ Zone A หรือผู้จัดการทั่วไป	1	1	1	
หัวหน้าที่พักและต้อนรับ	0	1	1	ตั้งเมื่อมี 8 หลัง
พนักงานต้อนรับและลงทะเบียนเข้าพัก (บ้านแบรนด์)	1	2	3	2 กะ
แม่บ้าน	1	2	4	1 คนต่อ 4 ถึง 5 หลังต่อวัน
หัวหน้าครัว	0	1	1	ตำแหน่งหายาก หาจากตัวเมือง
ครัวและบาริสต้า	2	4	6	คาเฟ่ 60 ถึง 80 ที่นั่ง ร้านอาหาร 80 ที่นั่งในระยะ 3
เสิร์ฟ	1	2	4	1 คนต่อ 10 ถึง 12 ที่นั่งช่วงคนมาก ใช้พนักงานรายวัน

ตำแหน่ง	ระยะ 1	ระยะ 2	ระยะ 3	เกณฑ์ที่ใช้
				เสริม
ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	0	2	2	
กิจกรรม สัมมนา และประสานคณะดูงาน	0	1	2	
สวนโชว์พันธุ์ไม้ เรือนเพาะชำ และภูมิทัศน์	3	3	4	รวมงานขายต้นไม้และเวิร์กช็อป ภูมิทัศน์ราว 6 ไร่
ช่างซ่อมบำรุงและระบบน้ำ	1	1	2	สระว่ายน้ำและระบบเติมอากาศใช้สัญญาบริการภายนอก
การตลาด รีวิว และระบบจอง	0	1	1	เชื่อมกับระบบจองของเครือ
บัญชีและธุรการ	1	1	2	ระยะ 1 ใช้สำนักงานบัญชีภายนอกร่วม
รักษาความปลอดภัย	1	2	2	ร่วมกับกล้องวงจรปิด
รวมประจำ	12	24	35	
พนักงานรายวันวันหยุดและฤดูท่องเที่ยว	3	6	10	เสิร์ฟ แม่บ้าน ผู้ช่วยกิจกรรม

เกณฑ์อัตราส่วนที่ใช้คำนวณตาราง: พนักงาน 0.8 ถึง 1.2 คนต่อห้องพัก แม่บ้าน 1 คนต่อ 4 ถึง 5 ห้อง ครัวและเสิร์ฟ 1 คนต่อ 10 ถึง 12 ที่นั่ง คนสวน 1 คนต่อ 1.5 ถึง 2 ไร่ภูมิทัศน์ ปรับตามผัง Zone A ที่มีที่พัก 8 หลังในระยะ 2 และ 16 หลังในระยะ 3 และไม่มีปศุสัตว์กับการเลี้ยงปลาใน Zone A เมื่อตรวจกับเกณฑ์ ระยะ 2 มี 8 หลัง พนักงานที่ผูกกับที่พักโดยตรง (ต้อนรับ แม่บ้าน หัวหน้า) 5 คน หรือ 0.6 คนต่อหลัง ต่ำกว่าเกณฑ์ 0.8 ถึง 1.2 เพราะคาเฟ่ ร้านค้า และสวนมีพนักงานของตัวเองที่ช่วยงานที่พักได้ ระยะ 3 มี 16 หลัง 9 คน หรือ 0.56 คนต่อหลัง จะทบทวนเมื่อเห็นอัตราเข้าพักจริง

3. การสรรหาและแรงงานท้องถิ่น

- ตำแหน่งแรงงานและปฏิบัติการ (แม่บ้าน สวน เสิร์ฟ รักษาความปลอดภัย) จ้างจากหมู่ 15 บ้านเนินขามและตำบลใกล้เคียง ค่าจ้างขั้นต่ำสระแก้ว 352 บาทต่อวัน (บทที่ 4)
- ตำแหน่งทักษะ (หัวหน้าครัว บาริสต้า ต้อนรับ การตลาด) หาจากวิทยาลัยเทคนิคสระแก้ว มหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาเขตสระแก้ว และตัวเมืองอรัญประเทศ วางแผนสรรหาล่วงหน้า 3 ถึง 6 เดือน
- ระยะ 1 เริ่มฝึกทีมคาเฟ่และสวนก่อน เพราะเป็นหน้าร้านที่เปิดได้ทันทีโดยไม่รอที่พัก

4. แรงงานกัมพูชา

ใช้เฉพาะงานหลังบ้าน (สวน ครัวเบื้องหลัง งานก่อสร้าง) และใช้ระบบ MOU แทนบัตรผ่านแดน เพราะสถานการณ์ชายแดนไทยกัมพูชาปี 2568 ถึง 2569 ยังไม่นิ่ง ด่านอาจปิดกะทันหัน (บทที่ 4) ต้นทุนต่อคนตามระบบ MOU ราว 9,890 ถึง 10,890 บาท บวกค่านายหน้า 2,000 ถึง 4,000 บาท ใช้เวลา 45 ถึง 90 วัน

5. ต้นทุนค่าแรงโดยประมาณ

ช่วงเงินเดือนที่ใช้คำนวณ: แรงงาน 9,000 ถึง 11,000 ปฏิบัติการ 10,000 ถึง 14,000 หัวหน้า 15,000 ถึง 22,000 วิชาชีพ 18,000 ถึง 30,000 ผู้จัดการ 30,000 ถึง 50,000 บาทต่อเดือน จะยืนยันกับอัตราตลาดในสระแก้วเมื่อเริ่มสรรหาจริง

ระยะ	ประจำ (คน)	ค่าแรงต่อเดือนโดยประมาณ	รวมสวัสดิการและประกันสังคมราว 15 เปอร์เซ็นต์
1	12	150,000 ถึง 200,000	170,000 ถึง 230,000
2	24	310,000 ถึง 430,000	360,000 ถึง 500,000
3 (Zone A เท่านั้น)	35	460,000 ถึง 640,000	530,000 ถึง 740,000

ค่ากลางของตารางนี้คือเงินเดือนที่ใช้ในประมาณการบทที่ 16 ซึ่งพบว่าเงินเดือนรวมตามแผนคิดเป็นราว 40 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ปีที่ 5 ในกรณีฐาน สูงกว่าเกณฑ์ธุรกิจที่พักและร้านอาหารขนาดเล็ก (25 ถึง 35 เปอร์เซ็นต์) ตารางกำลังคนในบทนี้จึงเป็นเพดานสำหรับวางโครงสร้าง การจ้างจริงเดินตามอัตราเข้าพัก: เริ่มระยะ 2 ด้วยประจำ 14 ถึง 16 คนและใช้พนักงานรายวันในวันหยุด แล้วเพิ่มเมื่ออัตราเข้าพักผ่าน 45 เปอร์เซ็นต์ โดยคุมเงินเดือนรวมไว้ไม่เกิน 30 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ตั้งแต่ปีที่ 3

บทที่ 13 ประมาณการต้นทุนการลงทุนระยะ 1 และ 2

บทนี้ตอบว่า Zone A ระยะ 1 และระยะ 2 ต้องใช้เงินลงทุนเท่าไร รายการใดกินงบมากที่สุด และรายการใดต้องขอราคาจริงก่อน ระยะ 1 อยู่ในช่วง 6.9 ถึง 17.4 ล้านบาท ระยะ 2 อยู่ในช่วง 13.3 ถึง 28.4 ล้านบาท รวมสองระยะ 20 ถึง 46 ล้านบาท ค่ากลางของช่วงนี้คือเงินลงทุนที่ใช้ในประมาณการการเงินบทที่ 16

1. วิธีประมาณและระดับความเชื่อมั่น

ประมาณการนี้เป็นช่วงราคา (ต่ำถึงสูง) สำหรับ Zone A ตามแผนแนวคิดและทะเบียนการเปลี่ยนแปลง ฐานราคาส่วนใหญ่เป็นราคาประกาศของผู้ประกอบการในกรุงเทพ รายการที่ไม่มีราคาอ้างอิงใช้ประมาณการแทน ทุกแถวมีระดับความเชื่อมั่นกำกับไว้ คอลัมน์ฐานราคาบอกที่มาของตัวเลข ถ้าเขียนว่า “ประมาณการ” หมายถึงยังไม่มีราคาอ้างอิง ตัวเลขทั้งหมดใช้เพื่อวางกรอบงบประมาณและจัดลำดับ ก่อนตัดสินใจลงทุนโครงการจะขอใบเสนอราคาจริงจากผู้รับเหมาในสระแก้วอย่างน้อย 2 รายต่อรายการ และปรับตัวเลขในบทนี้ทุกครั้งที่ได้ราคาจริง

ปัจจัยที่ทำให้ราคาจริงต่างจากตาราง: ค่าแรงในสระแก้ว (ค่าจ้างขั้นต่ำ 352 บาทต่อวัน) ต่ำกว่ากรุงเทพ แต่ค่าขนส่งวัสดุและอุปกรณ์เฉพาะทาง (สระว่ายน้ำ กล้อง งานตกแต่ง) สูงกว่า ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนกุมภาพันธ์ 2569 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.3 ต่อปี จึงเผื่อเงินเฟ้อวัสดุร้อยละ 1 ถึง 3 ต่อปี

2. ระยะ 1 เก็บของเดิมให้ดี (เดือน 1 ถึง 6)

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)	ฐานราคา	ความเชื่อมั่น
ย้ายหมู รื้อเพิง A24 และรั้วไม้ไผ่ชั่วคราว จัดระเบียบหลังบ้าน เก็บสายไฟและท่อลงดิน	80,000	200,000	ค่าแรงท้องถิ่น 352 บาทต่อวัน	ต่ำ
ขอบตลิ่งสระ 1 และสระ 3 รวมราว 550 เมตร ด้วยหินและกล่องเกเบียน	825,000	1,925,000	1,500 ถึง 3,500 บาทต่อเมตร	ต่ำ
ระบบเติมอากาศและหมุนเวียนน้ำ 3 สระ	90,000	240,000	ปั๊มเดี่ยว 3,750 ถึง 8,000 บาท ขยายเป็นชุดพร้อมติดตั้ง	ต่ำ
ทางเดินรอบสระ 3 ยาว 400 เมตร กว้าง 1.8 เมตร (720 ตร.ม.) กรวดขอบหิน	420,000	1,120,000	วัสดุ 450 ถึง 1,200 บาทต่อ ตร.ม. บวกค่าแรง 30 เปอร์เซ็นต์	ต่ำ
ประตูหลัก A3 ซุ้มไม้และหิน ป้ายชื่อ ไฟ	150,000	400,000	ประมาณการ	ต่ำ
ลานจอดรถ A24 ราว 531 ตร.ม. หินคลุกบดอัด (วัดจากแผนที่)	350,000	600,000	650 บาทต่อ ตร.ม. ราคาปี 2556 ปรับขึ้น	ต่ำมาก

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)	ฐานราคา	ความเชื่อมั่น
ห้องน้ำสาธารณะ 6 ถึง 8 ห้องที่ลานจอด และห้องน้ำสวน 4 ห้องแทน A8 รวม 10 ถึง 12 ห้อง	600,000	1,440,000	60,000 ถึง 120,000 บาทต่อห้องรวมสุขภัณฑ์และระบบ	ต่ำ
ศาลาคาเฟ่เปิดโล่งหลังคาสูง 200 ตร.ม. พร้อมระเบียงยื่นลงน้ำ	1,600,000	2,800,000	โครงเหล็ก 1,450 ถึง 1,650 บวกค่าแรง 250 ถึง 700 บาทต่อ ตร.ม. ขยายเป็นเหมารวมพื้น เสา หลังคา ระเบียง 8,000 ถึง 14,000 บาทต่อ ตร.ม.	ต่ำ
ครัว บาร์ และอุปกรณ์คาเฟ่	300,000	800,000	เงินลงทุนเปิดคาเฟ่ 300,000 ถึง 2,000,000 บาท ใช้ช่วงล่างเพราะมีอาคารแล้ว	ต่ำ
สวนโชว์พันธุ์ไม้ A7 และ A10 ป้ายชื่อพันธุ์ ศาลาเวิร์กช็อป 20 คน เคาน์เตอร์ขายต้นไม้	300,000	800,000	ประมาณการ	ต่ำ
ระบบป้ายบอกทาง 20 ป้าย และไฟทางเดินเตี้ย 80 จุด	180,000	480,000	ป้าย 3,000 ถึง 8,000 บาท ไฟ 1,500 ถึง 4,000 บาทต่อจุด	ต่ำ
ไฟฟ้า 3 เฟส (มิเตอร์ ค่าสำรวจ และเผื่อขยายสายหรือหม้อแปลง) บ่อบาดาลพร้อมปั๊ม ถังเก็บน้ำและระบบจ่าย	350,000	1,250,000	มิเตอร์ 16,000 ถึง 38,000 ค่าสำรวจ 5,350 บ่อบาดาล 8,000 ถึง 40,000 บาท หม้อแปลงและถังน้ำประมาณการ	ต่ำ
ระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับ 30 ถึง 60 คน	80,000	250,000	ถังครัวเรือน 2,590 ถึง 5,390 บาท ขยายขนาด	ต่ำ
กล้องวงจรปิด 16 จุด และเครือข่าย Wi-Fi ครอบคลุมโซน	80,000	250,000	ชุดกล้อง 16 ตัว 12,000 ถึง 20,000 บวกค่าแรง 800 ถึง 1,500 บาทต่อจุด Wi-Fi ประมาณการ	ต่ำ
รังวัดสอบเขต และค่าขออนุญาตก่อสร้างที่องค์การบริหารส่วนตำบล	10,040	40,000	ค่ารังวัดไม่เกิน 30 ไร่ 10,040 บาท ค่าขออนุญาตประมาณการ	กลาง

3. ระยะ 2 เปิดฐานที่พัก (เดือน 6 ถึง 18)

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)	ฐานราคา	ความเชื่อมั่น
ปรับปรุงบ้านพักเดิม 3 หลัง (ห้องน้ำแยกเปียกแห้ง อ่างอาบน้ำ ตกแต่งภายในระดับรีสอร์ต)	810,000	1,260,000	ตกแต่งภายในเริ่ม 120,000 บาทต่อห้อง ห้องน้ำ 150,000 ถึง 300,000 บาทต่อหลัง	ต่ำ
บ้านพักใหม่ 5 หลัง 35 ถึง 60 ตร.ม. รวม	3,000,000	5,500,000	บ้านไม้ยกพื้น 387,000 ถึง 675,000 หรือ	ต่ำ

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)	ฐานราคา	ความเชื่อมั่น
ฐานราก ห้องน้ำ และตกแต่ง (2 หลังเป็นบ้านครอบครัว)			น็อคดาวน์ 300,000 ถึง 600,000 บาทต่อหลัง บวกฐานราก ห้องน้ำ ตกแต่ง 120,000 ขึ้นไป	
สระว่ายน้ำ 8 x 18 เมตร ระบบเกลือ พร้อมพื้นรอบสระ และเผื่อ 5 ถึง 10 เปอร์เซ็นต์	3,360,000	6,050,000	3,200,000 ถึง 5,500,000 บาท ต่อขยายจากสระ 5 x 10 เมตร ราคาเริ่ม 1,200,000	ต่ำ
ลานดูดาว 2,000 ตร.ม. ปรับระดับ ปูหญ้า และทำศาลา ร.9 ให้เสร็จ	400,000	800,000	ปูหญ้า 100 บาทต่อ ตร.ม. งานศาลาประมาณการ	ต่ำ
บ้านแบรนด์ในอาคารกระจก A3: ตกแต่งภายในจุดต้อนรับ ร้านค้าฟาร์ม โชว์รูม 150 ถึง 250 ตร.ม. (ตัวอาคารสร้างอยู่แล้ว)	1,200,000	3,750,000	8,000 ถึง 15,000 บาทต่อ ตร.ม.	ต่ำ
ห้องสัมมนาใน A6: ตกแต่ง ฉากกั้น เครื่องเสียง โปรเจกเตอร์ เครื่องปรับอากาศ	400,000	1,000,000	ประมาณการ	ต่ำ
สินค้าตั้งต้นร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	150,000	400,000	ประมาณการ	ต่ำ
รถกอล์ฟ 2 คัน (ใหม่ 1 มือสอง 1) และเรือพาย 2 ลำ	460,000	540,000	รถกอล์ฟใหม่ 6 ที่นั่ง 353,000 มือสอง 75,000 ถึง 150,000 เรือ 15,900 ถึง 19,900 บาทต่อลำ	กลาง
ขยายลานจอดตามแนวถนนตะวันตก A3 ถึง A4 ราว 920 ตร.ม. รวมช่องรถบัส 2 คัน (วัดจากแผนที่)	600,000	800,000	650 บาทต่อ ตร.ม. ราคาปี 2556 ปรับขึ้น	ต่ำมาก
ไฟส่องอาคารและไฟทางรอบทะเลสาบเพิ่มเติม	150,000	400,000	ประมาณการ	ต่ำ

4. สรุปช่วงราคาต่อระยะ

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)
ระยะ 1 รวมรายการ	5,415,040	12,595,000
ค่าออกแบบและควบคุมงาน 1.5 ถึง 8.5 เปอร์เซ็นต์ (อัตราตามกฎกระทรวง 2562)	81,226	1,070,575
เผื่อเหลือเผื่อขาดงานต่างจังหวัด 15 ถึง 20 เปอร์เซ็นต์	812,256	2,519,000
งบสำรองรายการที่ยังไม่มีราคา 10 เปอร์เซ็นต์	541,504	1,259,500

รายการ	ต่ำ (บาท)	สูง (บาท)
ระยะ 1 รวมทั้งสิ้น	**6,850,026**	**17,444,075**
ระยะ 2 รวมรายการ	10,530,000	20,500,000
ค่าออกแบบและควบคุมงาน 1.5 ถึง 8.5 เปอร์เซ็นต์ (อัตราตามกฎกระทรวง 2562)	157,950	1,742,500
เผื่อเหลือเผื่อขาดงานต่างจังหวัด 15 ถึง 20 เปอร์เซ็นต์	1,579,500	4,100,000
งบสำรองรายการที่ยังไม่มีราคา 10 เปอร์เซ็นต์	1,053,000	2,050,000
ระยะ 2 รวมทั้งสิ้น	**13,320,450**	**28,392,500**
ระยะ 1 และ 2 รวม	**20,170,476**	**45,836,575**

ช่วงราคากว้างเพราะฐานราคาหลายรายการมีความเชื่อมั่นต่ำ ตัวเลขที่ใช้ตั้งกรอบคือค่ากลางของช่วง รายการที่กินงบมากที่สุด 3 อันดับคือ สระว่ายน้ำ บ้านพักใหม่ 5 หลัง และบ้านแบรนด์ ซึ่งรวมกันราวครึ่งหนึ่งของระยะ 2 ถ้าต้องลดงบ โครงการจะลดขนาดสระเป็น 6 x 14 เมตร (ลดได้ราว 1 ใน 3) และเลื่อนบ้านครอบครัว 2 หลังไปรวมกับระยะ 3 ก่อนตัดรายการอื่น

5. สิ่งที่ยังไม่รวมในประมาณการนี้

- ระยะ 3 ทั้งหมด: ร้านอาหารริมทะเลสาบ บ้านพักอีก 8 หลังที่ A21 และ A22 โชว์รูมเครื่องสำอางจากอังกฤษเต็มรูปแบบ พื้นที่โรงเรียนความงาม
- Zone B และ Zone C ทั้งหมด (ผังยังไม่กำหนด)
- ค่าตัวอาคารกระจก A3 และ A24 ที่ผู้บริหารโครงการกำลังก่อสร้าง (ถือว่าจ่ายแล้ว)
- ค่าใบอนุญาตโรงแรม การจดแจ้ง อย. และค่าที่ปรึกษากฎหมาย
- เงินทุนหมุนเวียน เงินเดือนพนักงาน และงบการตลาดก่อนเปิด (ประมาณการรายได้และรายจ่ายดำเนินงานอยู่ในบทที่ 16)
- ค่าซื้อหรือปรับปรุงเครื่องจักรใด ๆ

6. รายการที่ต้องขอราคาจริงก่อนอื่น (ตามน้ำหนักในงบ)

1. สระว่ายน้ำ 8 x 18 เมตร จากผู้รับเหมาสระอย่างน้อย 2 ราย รวมค่าขนส่งถึงสระแก้ว
2. บ้านพัก 1 หลังต้นแบบ จากช่างไม้ท้องถิ่นและบริษัทบ้านน็อคดาวน์ เพื่อเทียบสองแนวทาง
3. ศาลาคาเฟ่ 200 ตร.ม. แบบเหมารวม
4. ขอบตลิ่งสระต่อเมตร จากผู้รับเหมางานภูมิทัศน์ในสระแก้วหรือปราจีนบุรี
5. ค่าขยายไฟฟ้า 3 เฟสจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอตาพระยา (ต้องยื่นคำร้องจริง)

บทที่ 14 งานเอกสารและใบอนุญาตคู่ขนาน

บทนี้ตอบว่าโครงการต้องยื่นเอกสารและใบอนุญาตอะไร กับหน่วยงานใด และเมื่อไร งานเอกสารเดินคู่ขนานไปกับแต่ละระยะของการก่อสร้างและเปิดดำเนินการ ไม่ใช่เงื่อนไขที่ต้องรอให้ครบก่อนจึงเริ่มงานเบาได้ บทนี้จึงเรียงงานเอกสารตามระยะการพัฒนา Zone A ในบทที่ 11 ปิดท้ายด้วยตารางผู้รับผิดชอบและสิทธิประโยชน์ที่จะยื่นขอ

1. ระยะ 1

ระยะ 1 อยู่ในช่วงเดือนที่ 1 ถึง 6 เป็นช่วงเก็บของเดิมให้ดี งานเอกสารในระยะนี้มีดังนี้

- ทะเบียนพาณิชย์สำหรับกิจกรรมค้าขายทุกประเภทใน Zone A ยื่นที่องค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยาภายใน 30 วันนับแต่วันเริ่มประกอบกิจการ
- การแจ้งสถานที่จำหน่ายอาหารสำหรับคาเฟ่และร้านอาหารที่มีพื้นที่ไม่เกิน 200 ตารางเมตรต่อหลัง ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 โครงการจะคำนวณพื้นที่จริงเมื่อมีแบบอาคาร และตรวจสอบการตีความพื้นที่กับองค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา
- การอบรมผู้สัมผัสอาหารให้ครบทุกคนที่เกี่ยวข้องกับคาเฟ่ ร้านอาหาร และครัว ตามกฎกระทรวงสุขลักษณะของสถานที่จำหน่ายอาหาร พ.ศ. 2561 ผ่านระบบออนไลน์ของกรมอนามัย ใช้เวลาประมาณ 3 ถึง 4 ชั่วโมงต่อคน
- การแจ้ง มร.1 สำหรับที่พักไม่เกิน 8 ห้องและไม่เกิน 30 คนพร้อมกัน เพื่อคงสถานะไม่เป็นโรงแรม ยื่นที่ที่ว่าการอำเภอตาพระยา ไม่มีค่าธรรมเนียม เจ้าหน้าที่ตรวจสถานที่ก่อนออกหนังสือรับแจ้ง มร.2 ซึ่งมีอายุ 5 ปี
- การยืนยันว่าแปลงที่ดินอยู่ในความรับผิดชอบของตำบลและองค์การบริหารส่วนตำบลใด เพราะกระทบใบอนุญาตทุกใบและภาษีท้องถิ่น
- การขอสำเนาโฉนดหรือเอกสารสิทธิ์ทุกแปลง เพื่อยืนยันประเภทเอกสารสิทธิ์และเนื้อที่ของแต่ละโซน
- การขอรังวัดสอบเขตจากสำนักงานที่ดินอำเภอตาพระยา ก่อนเริ่มออกแบบผังจริงหรือลงเสาเข็มใด ๆ
- การขอคัดแผนที่ท้ายกฎกระทรวงผังเมืองรวมจังหวัดสระแก้วฉบับปัจจุบันจากโยธาธิการและผังเมืองจังหวัดสระแก้ว เพื่อยืนยันสีผังเมืองของแปลงที่ดินและข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน

2. ระยะ 2

ระยะ 2 อยู่ในช่วงเดือนที่ 6 ถึง 18 เป็นช่วงเปิดฐานที่พัก 8 หลัง งานเอกสารในระยะนี้มีดังนี้

- การยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคารใหม่ที่กองช่างหรือกองโยธาองค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา ตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 พร้อมแบบแปลนที่ลงนามรับรองตามที่กฎหมายกำหนด
- การตรวจสอบระยะร่นแนวอาคารจากคลองสาธารณะตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ซึ่งกำหนดระยะไม่น้อยกว่า 3 เมตรสำหรับคลองกว้างน้อยกว่า 10 เมตร และไม่น้อยกว่า 6 เมตรหากคลองกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป โครงการจะวัดความกว้างจริงของคลองก่อนกำหนดตำแหน่งอาคารถาวร
- การจดแจ้งเครื่องสำอางนำเข้าจากอังกฤษกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สำหรับสินค้าที่จะนำมาแสดงและจำหน่ายในโชว์รูม

- การขอใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ 2 จากสำนักงานสรรพสามิตพื้นที่สระแก้ว หากมีแผนขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในคาเฟ่หรือร้านอาหาร ใบอนุญาตมีอายุ 1 ปี ต้องต่ออายุทุกปี
- การติดตามรายได้รวมของบริษัทเทียบเกณฑ์ 1.8 ล้านบาทต่อปี เพื่อจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มแบบ ภ.พ.01 ภายใน 30 วันนับแต่วันที่รายได้เกินเกณฑ์ ตามประมาณการในบทที่ 16 รายได้กรณีฐานถึงเกณฑ์นี้ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง 2

3. ระยะ 3

ระยะ 3 อยู่ในช่วงปีที่ 2 ถึง 3 เป็นช่วงขยาย งานเอกสารในระยะนี้มีดังนี้

- เมื่อที่พักขยายเป็น 16 หลัง เกินเกณฑ์ 8 ห้อง 30 คน โครงการจะขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมประเภท 1 คือให้บริการเฉพาะห้องพักไม่เกิน 50 ห้อง ตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ยื่นต่อนายทะเบียนโรงแรมจังหวัดสระแก้ว
- การปฏิบัติตามมาตรฐานอาคารตามกฎหมายควบคุมอาคาร มาตรฐานความปลอดภัยจากอัคคีภัย และระบบบำบัดน้ำเสีย ซึ่งเป็นเงื่อนไขก่อนขอใบอนุญาตโรงแรม
- การสมัครมาตรฐานโฮมสเตย์ไทยจากกรมการท่องเที่ยว และตราสัญลักษณ์ SHA จากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ทั้งสองรายการเป็นระบบสมัครใจ ไม่มีผลบังคับทางกฎหมาย ใช้สร้างความน่าเชื่อถือเพิ่มเติมหลังจดทะเบียนที่พักถูกต้องแล้ว

4. ผู้รับผิดชอบและหน่วยงาน

งานเอกสาร	หน่วยงาน	ระยะเวลาที่ทราบ	สถานะ
ทะเบียนพาณิชย์	องค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา	ยื่นภายใน 30 วันนับแต่เริ่มกิจการ	ยังไม่ยื่น
แจ้งสถานที่จำหน่ายอาหาร	องค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา	ไม่ทราบระยะเวลาดำเนินการ	ยังไม่ยื่น
อบรมผู้สัมผัสอาหาร	กรมอนามัย (ระบบออนไลน์)	ประมาณ 3 ถึง 4 ชั่วโมงต่อคน	ยังไม่อบรม
แจ้ง มร.1 ที่พักไม่เกิน 8 ห้อง	ที่ว่าการอำเภอตาพระยา	ไม่มีค่าธรรมเนียม หนังสือรับแจ้งอายุ 5 ปี	ยังไม่ยื่น
รังวัดสอบเขตที่ดิน	สำนักงานที่ดินอำเภอตาพระยา	ไม่ทราบระยะเวลา	ยังไม่ยื่น
คัดแผนที่ผังเมืองรวม	โยธาธิการและผังเมืองจังหวัดสระแก้ว	ไม่ทราบระยะเวลา	ยังไม่ยื่น
ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร	กองช่างองค์การบริหารส่วนตำบลตาพระยา	ไม่ทราบระยะเวลา	ยังไม่ยื่น
จดแจ้งเครื่องสำอางนำเข้า	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา	ไม่ทราบระยะเวลา	ยังไม่ยื่น
ใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ 2	สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่สระแก้ว	อายุ 1 ปี ต่ออายุทุกปี	ยังไม่ยื่น จะยื่นเมื่อมีแผนขายแอลกอฮอล์แน่ชัด

งานเอกสาร	หน่วยงาน	ระยะเวลาที่ทราบ	สถานะ
จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.01)	กรมสรรพากรพื้นที่สระแก้ว	ภายใน 30 วันหลังรายได้เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี	ติดตามตั้งแต่ปีที่ 1 เพราะรายได้กรณีฐานปีแรกใกล้เกณฑ์
ใบอนุญาตโรงแรมประเภท 1	นายทะเบียนโรงแรมจังหวัดสระแก้ว	ไม่ทราบระยะเวลา	จะยื่นในระยะ 3 เมื่อขยายเป็น 16 หลัง
มาตรฐานโฮมสเตย์ไทยและ SHA	กรมการท่องเที่ยว และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	สมัครใจ ไม่มีค่าใช้จ่าย	ยังไม่สมัคร

ผู้รับผิดชอบงานเอกสารทุกรายการคือกรรมการผู้จัดการ โดยใช้ที่ปรึกษากฎหมายสำหรับใบอนุญาตโรงแรมและการจดแจ้งเครื่องสำอาง

5. สิทธิประโยชน์และแหล่งทุนที่จะยื่นขอ

แหล่งทุนหรือสิทธิประโยชน์	สาระสำคัญเท่าที่ยืนยันได้
SME D Bank	สินเชื่อดอกเบี้ยพิเศษเริ่มต้นประมาณร้อยละ 3 ต่อปีคงที่ในช่วง 3 ปีแรก ผ่อนชำระสูงสุด 10 ปี เน้นกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว เกษตรแปรรูป และธุรกิจตามแนวคิด BCG (ข้อมูลปี 2568)
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)	มีสินเชื่อสำหรับเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนที่ทำเกษตรท่องเที่ยว โครงการจะสอบถามสาขาตาพระยาโดยตรงเพื่อยืนยันชื่อผลิตภัณฑ์และเงื่อนไข
คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ)	ยังไม่พบเกณฑ์ขั้นต่ำที่ชัดเจนสำหรับกิจการโรงแรมหรือเกษตรท่องเที่ยวขนาด 10 ถึง 20 ห้อง โครงการจะตรวจสอบกับศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ดูแลจังหวัดสระแก้วว่ามีประเภทกิจการย่อยด้าน BCG ที่เกณฑ์เบากว่าหรือไม่

อำเภอตาพระยาไม่อยู่ในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษสระแก้ว ซึ่งครอบคลุมเฉพาะอำเภออรัญประเทศและอำเภอวัฒนานคร สิทธิประโยชน์ทางภาษีและที่ไม่ใช่ภาษีของเขตเศรษฐกิจพิเศษจึงใช้กับ Zone A ไม่ได้ และแผนการเงินไม่นับสิทธิประโยชน์นี้

บทที่ 15 ความเสี่ยงและสิ่งที่ต้องยืนยันภาคสนาม

บทนี้รวบรวมความเสี่ยงที่ระบุได้ ณ เดือนกันยายน 2569 พร้อมแนวทางลดและผู้รับผิดชอบ และรายการตัวเลขที่ต้องแทนด้วยข้อมูลจริงก่อนนำไปใช้ภายนอก การยืนยันภาคสนาม เช่น เอกสารสิทธิ์ สีผังเมือง ความกว้างคลอง และสาธารณูปโภค เป็นงานเอกสารระยะ 1 ตามบทที่ 14 บทนี้ไม่ได้ชี้ว่าโครงการทำไม่ได้ แต่บอกว่าอะไรต้องทำให้ชัดก่อนใส่เงินก้อนใหญ่

1. ทะเบียนความเสี่ยง

ทะเบียนนี้ครอบคลุมความเสี่ยงด้านที่ดินและผังเมือง ด้านสาธารณูปโภคและภูมิอากาศ ด้านชุมชนและชายแดน ด้านแบรนด์ และด้านความแม่นยำของตัวเลขต้นทุน โครงการจะทบทวนทะเบียนนี้ทุกครั้งที่ได้ผลยืนยันภาคสนามใหม่

ความเสี่ยง	โอกาสเกิด	ผลกระทบ	แนวทางลด	ผู้รับผิดชอบ
เอกสารสิทธิ์ที่ดินไม่ชัดเจนหรือเป็น ส.ป.ก. บางส่วน	ปานกลาง	สูง หากเป็น ส.ป.ก. ทำโฮมสเตย์และโรงงานเชิงพาณิชย์ไม่ได้ตามกฎหมาย	ตรวจประเภทเอกสารสิทธิ์ทุกแปลงกับสำนักงานที่ดินอำเภอตาพระยา และขอรังวัดสอบเขต ก่อนลงทุนก่อสร้างถาวร	กรรมการผู้จัดการ
สีผังเมืองรวมยังไม่ยืนยัน	ปานกลาง	สูง อาจจำกัดประเภทและขนาดอาคารเชิงพาณิชย์	ขอคัดแผนที่ท้ายกฎกระทรวงผังเมืองรวมจังหวัดสระแก้วฉบับปัจจุบันจากโยธาธิการและผังเมืองจังหวัด ก่อนลงทุนอาคารถาวรขนาดใหญ่	กรรมการผู้จัดการ
ภัยแล้งและน้ำไม่พอใช้ตลอดปี	สูง สระแก้วเป็นพื้นที่แล้งซ้ำซาก	สูง กระทบภูมิทัศน์น้ำซึ่งเป็นแกนของ Zone A และการเกษตรใน Zone C	สำรวจแหล่งน้ำและคุณภาพน้ำที่เติมสระทั้ง 3 บ่อ ทำสระเก็บน้ำของตัวเอง ไม่พึ่งคลองสาธารณะอย่างเดียว	กรรมการผู้จัดการ ทีมงานภาคสนาม
น้ำท่วมหรือน้ำหลากจากคลองสาธารณะ	ไม่ทราบ ยังไม่มีข้อมูลระดับน้ำย้อนหลัง	ปานกลางถึงสูง กระทบตำแหน่งอาคารและระดับพื้นอาคาร	ตรวจระดับน้ำท่วมสูงสุดย้อนหลัง 10 ปี ก่อนกำหนดระดับพื้นอาคารและตำแหน่งโรงเรือน	กรรมการผู้จัดการ ทีมงานภาคสนาม
ไฟฟ้า 3 เฟสยังไม่ยืนยัน	ไม่ทราบ	สูงต่อ Zone B ซึ่งต้องใช้	สอบถามการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	กรรมกา

ความเสี่ยง	โอกาสเกิด	ผลกระทบ	แนวทางลด	ผู้รับผิดชอบ
ว่าถึงแปลง		เครื่องจักรและห้องเย็น	อำเภอตาพระยาว่ามีไฟ 3 เฟสถึงแปลงหรือไม่ และประเมินค่าเดินสายใหม่หากไม่มี	รผู้จัดการ
ความสัมพันธ์กับชุมชนและวัดที่ติดแปลง	ปานกลาง	ปานกลางถึงสูง กระทบใบอนุญาตในทางปฏิบัติและภาพลักษณ์โครงการ	วางโซนแปรรูปและคอกสัตว์ให้อยู่ใต้ลมและไกลจากวัดที่สุด ควบคุมเสียงและแสงจากกิจกรรมท่องเที่ยวโดยเฉพาะช่วงกลางคืนและวันพระ เข้าพบองค์การบริหารส่วนตำบล กลุ่มรถอีแต๊กละลุ และวัด เพื่อตกลงบทบาทของ Zone A	กรรมการผู้จัดการ
สถานการณ์ชายแดนไทยกัมพูชาไม่นิ่งและผลต่อแรงงาน	สูง มีปฏิบัติการทางทหารในพื้นที่ 3 จุดชายแดนสระแก้ว จนถึงปลายเดือนธันวาคม 2568 หนึ่งในนั้นคือบ้านคลองแผง อำเภอตาพระยา	ปานกลางถึงสูงต่อความต่อเนื่องของแรงงานหากพึ่งพาระบบมาตรา 64 ข้ามแดน	ใช้ระบบ MOU สำหรับตำแหน่งที่ต้องการความมั่นคงด้านสถานะการทำงาน สงวนแรงงานข้ามแดนตามมาตรา 64 ไว้สำหรับงานที่ไม่ต้องพบแขกโดยตรง และติดตามสถานการณ์ชายแดนต่อเนื่อง	กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบุคคล
ความเสี่ยงด้านแบรนด์ร่วมระหว่างสายอังกฤษและสายไทย	ปานกลาง	สูง เพราะสปา โรงเรียนความงาม และสินค้าส่งออกใช้ชื่อ Taitam-D ร่วมกันทั้งหมด ปัญหาความปลอดภัยสินค้าใดจะกระทบชื่อเสียงทุกสายพร้อมกัน	จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า Taitam-D กับ UK Intellectual Property Office ก่อนเปิดขายสินค้าจริง ปฏิบัติตามกฎการแจ้งสินค้าเครื่องสำอาง (SCPN) และรายงานความปลอดภัยสินค้า (CPSR) ของอังกฤษอย่างเคร่งครัดตั้งแต่ล็อตแรก	ผู้ถือหุ้นทีมฝั่งอังกฤษ
ตัวเลขต้นทุนก่อสร้างยังไม่ครบและไม่แน่นอน	สูง มีหลายรายการที่ยังไม่พบราคาที่ยืนยันได้	ปานกลางถึงสูงต่อความแม่นยำของงบลงทุนรวม	ตั้งงบสำรองแยกต่างหากอย่างน้อยร้อยละ 10 ของงบรวมสำหรับรายการที่ยังไม่พบราคา เผื่อร้อยละ 15 ถึง 20 สำหรับงานก่อสร้างอาคารทั่วไปในพื้นที่ต่างจังหวัด และขอใบเสนอราคาจริงอย่างน้อย 2 รายต่อรายการจากผู้รับเหมาในสระแก้วหรือจังหวัดใกล้เคียงก่อนตัดสินใจลงทุน (บทที่ 13)	กรรมการผู้จัดการ ผู้ควบคุมงาน

2. ตัวเลขที่ต้องยืนยันก่อนใช้ภายนอก

ตัวเลขต่อไปนี้มาจากแหล่งเดียวหรือยังไม่มีแหล่งยืนยัน ประมาณการในบทที่ 16 ใช้ตัวเลขเหล่านี้เป็นสมมติฐานได้ โดยระบุระดับความเชื่อมั่นกำกับทุกรายการ เพื่อวางกรอบเงินทุนและจัดลำดับการลงทุนภายในบริษัท

- ระยะทางจากกรุงเทพมหานครถึงพื้นที่โครงการ ที่ใช้อ้างอิงศักยภาพด้านการเข้าถึง
- สถิตินักท่องเที่ยวละลุ่ต่อปีและต่อฤดูกาล ซึ่งยังไม่มีตัวเลขทางการ ประมาณการผู้มาเยือนรายวันในบทที่ 16 จึงเป็นประมาณการล้วน
- ราคาห้องพักของคู่แข่งในรัศมีใกล้เคียง ซึ่งยังไม่ผ่านการสำรวจภาคสนามโดยตรง
- รายได้ของฟาร์มคาเฟ่ต้นแบบที่ใช้เป็นกรณีศึกษาเปรียบเทียบ

เอกสารที่จะใช้ภายนอก เช่น เอกสารประกอบการขอสินเชื่อหรือชักชวนผู้ร่วมทุน จะใช้ได้เมื่อแทนที่ตัวเลขเหล่านี้ด้วยข้อมูลที่ยืนยันแล้ว โดยเฉพาะสถิตินักท่องเที่ยวละลุ และตัวเลขผู้มาเยือนจริงจากระยะ 1 ซึ่งเป็นสมมติฐานที่มีน้ำหนักต่อรายได้มากที่สุด

บทที่ 16 ประมาณการรายได้ รายจ่าย และผลตอบแทนรายระยะ

บทนี้ตอบคำถามของผู้ถือหุ้นว่า เงินลงทุนแต่ละระยะซื้ออะไร สร้างรายได้เท่าไร และเมื่อไรกิจการจะเลี้ยงตัวเองได้ ตัวเลขทั้งหมดเป็นประมาณการจากแบบจำลอง 5 ปีของ Zone A ที่ผูกกับแผนแนวคิด (บทที่ 6) ลำดับระยะ (บทที่ 11) กำลังคน (บทที่ 12) และเงินลงทุน (บทที่ 13) สมมติฐานด้านตลาดมาจากราคาตลาดและพฤติกรรมลูกค้าเท่าที่สำรวจได้ ซึ่งจะแทนด้วยข้อมูลจริงเมื่อเปิดดำเนินการ แบบจำลองนี้ใช้เพื่อวางกรอบเงินทุน จัดลำดับการลงทุน และตั้งเกณฑ์ผ่านแต่ละระยะ ก่อนนำไปใช้ภายนอกต้องยืนยันตัวเลขตามบทที่ 15 หัวข้อ 2

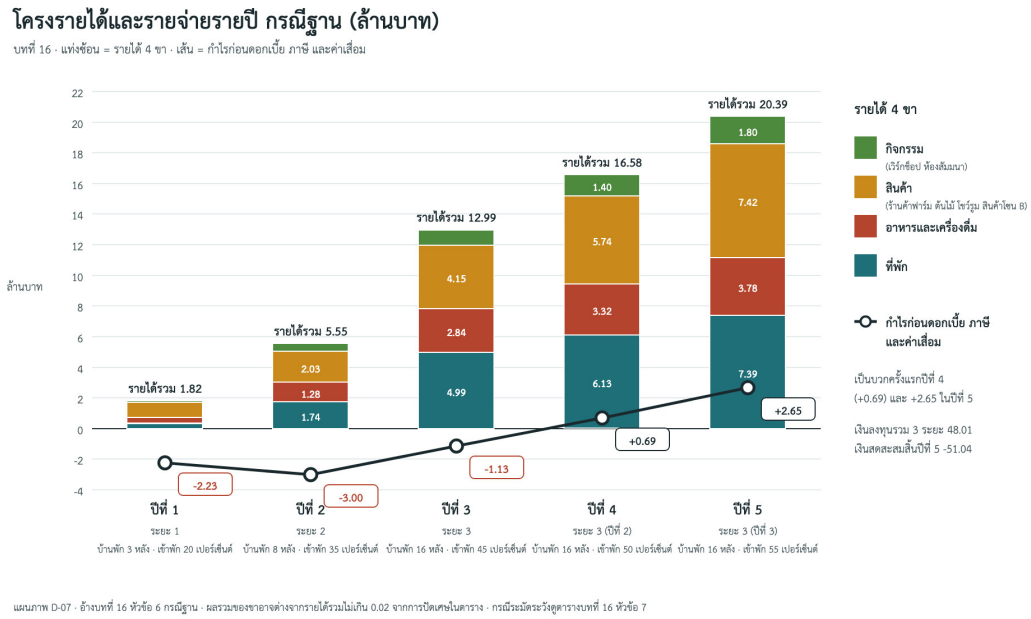
1. วิธีอ่านบทนี้

- ปีที่ 1 ตรงกับระยะ 1 (บ้านพัก 3 หลัง) ปีที่ 2 ตรงกับระยะ 2 (8 หลัง) ปีที่ 3 ถึง 5 ตรงกับระยะ 3 (16 หลัง) ในทางปฏิบัติ แต่ละระยะเริ่มเมื่อระยะก่อนหน้าผ่านเกณฑ์ในบทที่ 11 จึงอาจช้ากว่านี้ ซึ่งเป็นผลดีต่อกระแสเงินสด ไม่ใช่ผลเสีย
- แสดง 2 กรณี กรณีฐานคือสิ่งที่โครงการตั้งใจทำให้ได้ กรณีระมัดระวังคือถ้าตลาดตอบรับช้ากว่าที่คิดราวหนึ่งในสี่ถึงครึ่งหนึ่ง
- “กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม” คือเงินสดที่กิจการสร้างจากการดำเนินงานในปีนั้น ก่อนหักเงินลงทุน “เงินสดสะสมหลังลงทุน” คือยอดรวมตั้งแต่เริ่มลงทุนระยะ 1 ตัวเลขติดลบหมายถึงเงินที่ผู้ถือหุ้นต้องใส่เข้ามาสะสม
- ไม่รวมดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา เงินทุนหมุนเวียน มูลค่าที่ดิน และค่าอาคารกระจก A3 กับ A24 ที่กำลังก่อสร้างอยู่แล้ว
- ทุกตัวเลขเป็นล้านบาท เว้นแต่ระบุ

2. สรุปรายระยะ

ระยะ	เงินลงทุน (ค่ากลาง)	สิ่งที่ได้	รายได้ต่อปีเมื่อเดินเต็มระยะ กรณีฐาน	กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม กรณีฐาน	กรณีระมัดระวัง
ระยะ 1 (ปีที่ 1)	12.15	ของเดิมขายได้ทันที คาเฟ่ สวนโชว์ ที่พัก 3 หลัง ลานจอด ห้องน้ำ ประตูหลัก ระบบน้ำ	1.82	-2.23	-2.90
ระยะ 2 (ปีที่ 2)	20.86	ที่พัก 8 หลัง สระว่ายน้ำ บ้านแบรนด์ ห้องสัมมนา ลานดูดาว	5.55	-3.00	-4.94
ระยะ 3 (ปีที่ 3 ถึง 5)	15.00	ที่พัก 16 หลัง ร้านอาหารริมทะเลสาบ สินค้า Zone B และสายส่งออก	12.99 ถึง 20.39	-1.13 ถึง 2.65	-5.20 ถึง -3.63
รวม 3 ระยะ	**48.01**			เงินสดสะสมสิ้นปีที่ 5 -51.04	-69.10

เงินลงทุนระยะ 1 และ 2 คือค่ากลางของช่วงราคาในบทที่ 13 ส่วนระยะ 3 ยังไม่มีประมาณการรายรายการ ใช้ตัวเลขกลม 15 ล้านบาท (บ้านพัก 8 หลัง ร้านอาหาร 80 ที่นั่ง โชว์รูมเต็มรูปแบบ รวมค่าออกแบบและเงินเผื่อ) ซึ่งต้องทำรายการละเอียดก่อนเริ่มระยะ 3



ภาพ D-07 โครงรายได้ 4 ขาและกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม รายปี กรณีฐาน (ล้านบาท)

3. สิ่งที่ตัวเลขบอก

1. **รายได้โตตามจำนวนบ้านพัก** จาก 1.8 ล้านบาทในปีแรกเป็นราว 20 ล้านบาทในปีที่ 5 ในกรณีฐาน โดยที่พักและอาหารของผู้เข้าพักเป็นราวครึ่งหนึ่ง ร้านค้า โชว์รูม ต้นไม้ และสินค้า Zone B อีกราวหนึ่งในสาม ที่เหลือคือคาเฟ่ เวิร์กช็อป และห้องสัมมนา รายได้ที่ไม่ใช่ที่พักมีน้ำหนักมากเพราะ Zone A ตั้งอยู่หน้าประตูละลุและมีผู้มาเยือนรายวันตลอดปี
2. **กิจการเลี้ยงตัวเองได้ในปีที่ 4** ของกรณีฐาน (กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมเป็นบวก 0.69 ล้านบาท) และทำได้ 2.65 ล้านบาทในปีที่ 5 ในกรณีระมัดระวังยังไม่ถึงจุดนั้นภายใน 5 ปี
3. **การคืนทุนอยู่นอกกรอบ 5 ปี** ทั้ง 2 กรณี เงินสดสะสมสิ้นปีที่ 5 ยังติดลบราว 51 ล้านบาทในกรณีฐาน เท่ากับเงินลงทุน 48 ล้านบาท บวกผลขาดทุนดำเนินงาน 3 ปีแรก หักกำไรปีที่ 4 และ 5 การคืนทุนจึงอยู่หลังปีที่ 5 และขึ้นกับกำไรในปีต่อ ๆ ไป ซึ่งเป็นลักษณะปกติของธุรกิจที่พักที่สร้างสินทรัพย์ถาวรบนที่ดินของตนเอง ผู้ถือหุ้นจึงต้องมองเงินลงทุนนี้เป็นการสร้างสินทรัพย์ระยะยาว ไม่ใช่กิจการที่คืนเงินสดเร็ว
4. **เงินสดที่ต้องเตรียมสูงสุดราว 54 ล้านบาท** ในกรณีฐาน (สิ้นปีที่ 3) และราว 69 ล้านบาทในกรณีระมัดระวัง (สิ้นปีที่ 5) ตัวเลขนี้คือเพดานเงินทุน ที่ต้องมีแหล่งรองรับก่อนตัดสินใจเดินครบ 3 ระยะ หากหยุดที่ระยะ 2 เงินลงทุนรวมคือ 33 ล้านบาท และเงินสดที่ต้องเตรียมราว 38 ล้านบาทรวมผลขาดทุน 2 ปีแรก
5. **ต้นทุนคนคือตัวแปรใหญ่ที่สุด** เงินเดือนและสวัสดิการตามแผนกำลังคนในบทที่ 12 อยู่ที่ราว 8 ล้านบาทต่อปีเมื่อครบระยะ 3 คิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ปีที่ 5 ในกรณีฐาน และ 75 เปอร์เซ็นต์ในกรณีระมัดระวัง สูงกว่าเกณฑ์ธุรกิจที่พักและร้านอาหารขนาดเล็ก ที่มักอยู่ระหว่าง 25 ถึง 35 เปอร์เซ็นต์ การลดเงินเดือนรวมลง 20 เปอร์เซ็นต์เพิ่มกำไรปีที่ 5 ได้ 1.6 ล้านบาท มากกว่าผลของราคาห้องหรือจำนวนผู้มาเยือน

6. **อัตราเข้าพักจุดคุ้มทุนลดลงทุกปี** อัตราเข้าพักจุดคุ้มทุนคืออัตราที่ทำให้กิจการไม่ขาดทุนในปีนั้น ในกรณีฐานลดจาก 128 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 1 (สูงกว่าที่เป็นไปได้) และ 84 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 2 มาอยู่ที่ 51 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 3 และ 33 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 5 หมายความว่าเมื่อครบ 16 หลังและรายได้อื่นเดินตามแผน กิจการทนอัตราเข้าพักต่ำได้พอสมควร แต่ระหว่างระยะ 1 และ 2 กิจการขาดทุนโดยโครงสร้าง เพราะจ้างคนล่วงหน้าสำหรับขนาดที่ยังมาไม่ถึง

4. เงื่อนไขที่ทำให้แผนนี้เดินได้

ผลข้างต้นนำไปสู่หลักปฏิบัติ 5 ข้อที่โครงการยึดในการบริหารการเงิน

1. **จ้างคนตามอัตราเข้าพักจริง ไม่จ้างตามระยะ** แผนกำลังคนในบทที่ 12 เป็นเพดาน ไม่ใช่เป้าหมาย การเปิดระยะ 2 ด้วยพนักงานประจำ 24 คน ขณะอัตราเข้าพักยังอยู่ที่ 35 เปอร์เซ็นต์คือสาเหตุหลักของผลขาดทุนปีที่ 2 ให้เริ่มระยะ 2 ด้วยประจำ 14 ถึง 16 คนและใช้พนักงานรายวันในวันหยุด แล้วเพิ่มประจำเมื่ออัตราเข้าพักผ่าน 45 เปอร์เซ็นต์ เป้าหมายคือคุมเงินเดือนรวมไว้ไม่เกิน 30 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ตั้งแต่ปีที่ 3
2. **เดินระยะ 3 เมื่อผ่านเกณฑ์เท่านั้น** เกณฑ์ในบทที่ 11 (อัตราเข้าพัก 8 หลังเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ คาเฟ่และร้านค้ามีเงินสดเป็นบวก) เข้มกว่าที่แบบจำลองสมมติ หากตลาดตอบรับแบบกรณีระมัดระวัง ระยะ 3 จะเลื่อนออกไปโดยอัตโนมัติ และเงินสดที่ต้องเตรียมจะอยู่ที่ราว 38 ล้านบาทแทน 69 ล้านบาท
3. **คุมเงินลงทุนไว้ที่ขอบล่างของช่วง** บทที่ 13 ระบุแล้วว่าสระว่ายน้ำ บ้านพักใหม่ และบ้านแบรนด์กินงบครึ่งหนึ่งของระยะ 2 การได้ราคาจริงจากผู้รับเหมาในสระแก้ว ลดเงินลงทุน 2 ระยะแรกจากค่ากลาง 33 ล้านบาทลงได้ถึง 20 ล้านบาทที่ขอบล่างของช่วง และการลดขนาดสระเป็น 6 x 14 เมตรลดได้อีกราว 1 ถึง 2 ล้านบาทโดยไม่กระทบรายได้
4. **ดันสัดส่วนจองตรง** แบบจำลองสมมติว่า 60 เปอร์เซ็นต์ของการจองมาจากช่องทางออนไลน์ที่หักค่าคอมมิชชัน 18 เปอร์เซ็นต์ ถ้าลดเหลือ 30 เปอร์เซ็นต์ผ่านการจองตรง ทางไลน์ เว็บไซต์ของเครือ และลูกค้ากลุ่มดูงาน กำไรปีที่ 5 เพิ่ม 0.4 ล้านบาท
5. **ให้รายได้ที่ไม่ใช่ที่พักโตก่อน** คาเฟ่ ร้านค้า ต้นไม้ และเวิร์กช็อปเปิดได้ตั้งแต่ระยะ 1 ด้วยเงินลงทุนต่ำ และเป็นรายได้ที่ขึ้นกับผู้มาเยือนละลุมากกว่าจำนวนห้อง หากทำได้ตามกรณีฐาน รายได้กลุ่มนี้รวมห้องสัมมนาอยู่ที่ 1.3 ล้านบาทในปีแรกและ 8.5 ล้านบาทในปีที่ 5 ยังไม่นับสินค้าแปรรูปจาก Zone B อีก 2 ล้านบาท

5. สมมติฐานหลัก

ตัวขับเคลื่อน	กรณีฐาน (ปีที่ 1 ถึง 5)	กรณีระมัดระวัง	ที่มาและความเชื่อมั่น
จำนวนบ้านพัก	3, 8, 16, 16, 16 หลัง	เท่ากัน	แผนแนวคิดและลำดับระยะ
อัตราเข้าพักเฉลี่ย	20, 35, 45, 50, 55 เปอร์เซ็นต์	15, 25, 35, 40, 45	ประมาณการ อิงค่าเฉลี่ยประเทศ 71 ถึง 73 เปอร์เซ็นต์เป็นเพดาน และภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ต่ำกว่า ความเชื่อมั่นต่ำ
ราคาห้องเฉลี่ยที่ขายได้	1,500 ถึง 2,300 บาท	1,500 ถึง 1,900 บาท	ช่วงราคาเป้าหมาย 1,500 ถึง 2,500 บาท รวมอาหารเช้า เทียบเพดานราคาในจังหวัด 1,220 ถึง 2,760 บาท ความเชื่อมั่นกลาง
ผู้เข้าพักต่อห้อง	2.2 คน	เท่ากัน	ประมาณการ

ตัวขับเคลื่อน	กรณีฐาน (ปีที่ 1 ถึง 5)	กรณีระมัดระวัง	ที่มาและความเชื่อมั่น
สัดส่วนจองผ่านช่องทางออนไลน์ และค่าคอมมิชชัน	60 เปอร์เซ็นต์ ที่ 18 เปอร์เซ็นต์	70 เปอร์เซ็นต์ ที่ 20 เปอร์เซ็นต์	ค่าคอมมิชชันตามอัตราตลาด ความเชื่อมั่นกลาง สัดส่วนเป็นประมาณการ
อาหารและเครื่องดื่มของผู้เข้าพัก	350 บาทต่อคนต่อคืน	280 บาท	ประมาณการจากราคาอาหารเช้าโรงแรม ปรับลงตามครัวชนบท ความเชื่อมั่นต่ำ
ผู้มาเยือนรายวัน	30, 60, 100, 130, 160 คนต่อวัน	ครึ่งหนึ่ง	ประมาณการล้วน ยังไม่มีสถิตินักท่องเที่ยวละลุ (บทที่ 15)
คาเฟ่	15 เปอร์เซ็นต์ของผู้มาเยือน บิลละ 150 บาท	10 เปอร์เซ็นต์ 130 บาท	ประมาณการล้วน
ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	ผู้มาเยือน 20 เปอร์เซ็นต์ ผู้เข้าพัก 60 เปอร์เซ็นต์ บิลละ 250 บาท	12 และ 45 เปอร์เซ็นต์ 200 บาท	ประมาณการล้วน
ต้นไม้และไม้ประดับ	30,000 ถึง 120,000 บาทต่อเดือน	15,000 ถึง 75,000	ประมาณการ อิงร้านต้นไม้รายย่อย “หลักหมื่นบาทต่อเดือน” ความเชื่อมั่นต่ำมาก
เวิร์กช็อป	20 ถึง 120 คนต่อเดือน คนละ 400 บาท	10 ถึง 65 คน 300 บาท	ประมาณการ
ห้องสัมมนา	0, 12, 24, 36, 48 วันต่อปี 30 คน คนละ 850 บาท	0 ถึง 30 วัน 25 คน 700 บาท	ราคาต่อหัวตามชุดสัมมนาในตลาด 650 ถึง 1,200 บาท ความเชื่อมั่นกลาง จำนวนวันเป็นประมาณการ
สินค้าแปรรูป Zone B	0, 0, 5,000, 12,000, 20,000 ชิ้น ชิ้นละ 100 บาท	ครึ่งหนึ่ง 90 บาท	ราคาปลีกมะม่วงอบแห้งและสบู่ในตลาด ปริมาณเป็นประมาณการล้วน
ต้นทุนอาหาร สินค้า ต้นไม้ สินค้าแปรรูป	32, 55, 45, 50 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย	35, 60, 50, 55	ต้นทุนอาหาร 30 ถึง 35 เปอร์เซ็นต์ตามเกณฑ์ร้านอาหารไทย ความเชื่อมั่นกลาง ที่เหลือประมาณการ
เงินเดือนและสวัสดิการ	200,000 / 430,000 / 635,000 บาทต่อเดือน ในระยะ 1 / 2 / 3	เท่ากัน	ค่ากลางบทที่ 12 รวมประกันสังคม 15 เปอร์เซ็นต์
สาธารณูปโภค	3,500 บาทต่อหลังต่อเดือน บวกส่วนกลาง 15,000	4,200 และ 18,000	ประมาณการจากอัตราค่าไฟ ความเชื่อมั่นต่ำ
ดูแลสระว่ายน้ำ	8,000 บาทต่อเดือน ตั้งแต่ปีที่ 2	10,000	ประมาณการล้วน
การตลาด และซ่อมบำรุง	6 และ 3 เปอร์เซ็นต์ของรายได้	8 และ 4	การตลาดตามเกณฑ์สากล 4 ถึง 8 เปอร์เซ็นต์ ซ่อมบำรุงประมาณการ
บริหารและบัญชี	40,000 บาทต่อเดือน	45,000	ประมาณการล้วน

ตัวขับเคลื่อน	กรณีฐาน (ปีที่ 1 ถึง 5)	กรณีระมัดระวัง	ที่มาและความเชื่อมั่น
เงินลงทุน	ระยะ 1 12.15 ระยะ 2 20.86 ระยะ 3 15.00 ล้านบาท	เท่ากัน	ค่ากลางบทที่ 13 ระยะ 3 ประมาณการ ล้วน

6. ประมาณการรายปี กรณีฐาน

รายการ (ล้านบาท เว้นแต่ระบุ)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ระยะ	ระยะ 1	ระยะ 2	ระยะ 3	ระยะ 3 (ปีที่ 2)	ระยะ 3 (ปีที่ 3)
จำนวนบ้านพัก (หลัง)	3	8	16	16	16
อัตราเข้าพักเฉลี่ย	20 เปอร์เซ็นต์	35 เปอร์เซ็นต์	45 เปอร์เซ็นต์	50 เปอร์เซ็นต์	55 เปอร์เซ็นต์
ราคาห้องเฉลี่ยที่ขายได้ (บาทต่อคืน)	1,500	1,700	1,900	2,100	2,300
คืนพักที่ขายได้ (คืน)	219	1,022	2,628	2,920	3,212
ผู้มาเยือนรายวัน (คนต่อปี)	10,950	21,900	36,500	47,450	58,400
รายได้ที่พัก	0.33	1.74	4.99	6.13	7.39
รายได้อาหารและเครื่องดื่มจากผู้เข้าพัก	0.17	0.79	2.02	2.25	2.47
รายได้คาเฟ่จากผู้มาเยือนรายวัน	0.25	0.49	0.82	1.07	1.31
รายได้ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	0.62	1.43	2.69	3.34	3.98
รายได้ต้นไม้และไม้ประดับ	0.36	0.60	0.96	1.20	1.44
รายได้เวิร์กช็อป	0.10	0.19	0.38	0.48	0.58
รายได้ห้องสัมมนา	0.00	0.31	0.61	0.92	1.22
รายได้สินค้าแปรรูปจาก Zone B	0.00	0.00	0.50	1.20	2.00
รายได้รวม	1.82	5.55	12.99	16.58	20.39
ต้นทุนขาย (อาหาร สินค้า ต้นไม้)	0.66	1.61	3.36	4.45	5.58
กำไรขั้นต้น	1.16	3.93	9.62	12.13	14.81
เงินเดือนและสวัสดิการ	2.40	5.16	7.62	7.86	8.10
สาธารณูปโภค	0.31	0.52	0.85	0.85	0.85
ดูแลสระว่ายน้ำ	0.00	0.10	0.10	0.10	0.10

รายการ (ล้านบาท เว้นแต่ระบุ)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การตลาด	0.11	0.33	0.78	0.99	1.22
ซ่อมบำรุง	0.05	0.17	0.39	0.50	0.61
บริหารและบัญชี	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48
ค่าคอมมิชชันช่องทางจอง	0.04	0.19	0.54	0.66	0.80
กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม	-2.23	-3.00	-1.13	0.69	2.65
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม	-122 เปอร์เซ็นต์	-54 เปอร์เซ็นต์	-9 เปอร์เซ็นต์	4 เปอร์เซ็นต์	13 เปอร์เซ็นต์
เงินลงทุนในปี	10.43	19.43	6.00	0.00	0.00
เงินสดสะสมหลังลงทุน	-24.81	-47.24	-54.38	-53.69	-51.04
อัตราเข้าพักจุดคุ้มทุนของปีนั้น	128 เปอร์เซ็นต์	84 เปอร์เซ็นต์	51 เปอร์เซ็นต์	41 เปอร์เซ็นต์	33 เปอร์เซ็นต์

เงินลงทุนในปีนับระยะ 1 ทั้งก้อน (12.15 ล้านบาท) ไว้ก่อนปีที่ 1 เริ่ม ระยะ 2 จ่ายครึ่งหนึ่งในปีที่ 1 และที่เหลือในปีที่ 2 ระยะ 3 จ่าย 60 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 2 และที่เหลือในปีที่ 3 อัตราเข้าพักจุดคุ้มทุนคืออัตราที่ทำให้กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมเป็นศูนย์ เมื่อรายได้อื่นและต้นทุนคงที่ของปีนั้นเป็นไปตามแผน

7. ประมาณการรายปี กรณีระมัดระวัง

รายการ (ล้านบาท เว้นแต่ระบุ)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ระยะ	ระยะ 1	ระยะ 2	ระยะ 3	ระยะ 3 (ปีที่ 2)	ระยะ 3 (ปีที่ 3)
จำนวนบ้านพัก (หลัง)	3	8	16	16	16
อัตราเข้าพักเฉลี่ย	15 เปอร์เซ็นต์	25 เปอร์เซ็นต์	35 เปอร์เซ็นต์	40 เปอร์เซ็นต์	45 เปอร์เซ็นต์
ราคาห้องเฉลี่ยที่ขายได้ (บาทต่อคืน)	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900
คืนพักที่ขายได้ (คืน)	164	730	2,044	2,336	2,628
ผู้มาเยือนรายวัน (คนต่อปี)	5,475	10,950	18,250	23,725	29,200
รายได้ที่พัก	0.25	1.17	3.47	4.20	4.99
รายได้อาหารและเครื่องดื่มจากผู้เข้าพัก	0.10	0.45	1.26	1.44	1.62

รายการ (ล้านบาท เว้นแต่ระบุ)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้คาเฟ่จากผู้มาเยือนรายวัน	0.07	0.14	0.24	0.31	0.38
รายได้ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	0.16	0.41	0.84	1.03	1.22
รายได้ต้นไม้และไม้ประดับ	0.18	0.30	0.54	0.72	0.90
รายได้เวิร์กช็อป	0.04	0.07	0.14	0.20	0.23
รายได้ห้องสัมมนา	0.00	0.10	0.26	0.42	0.53
รายได้สินค้าแปรรูปจาก Zone B	0.00	0.00	0.23	0.54	0.90
รายได้รวม	0.80	2.64	6.99	8.86	10.77
ต้นทุนขาย (อาหาร สินค้า ต้นไม้)	0.26	0.66	1.56	2.09	2.63
กำไรขั้นต้น	0.54	1.98	5.43	6.77	8.14
เงินเดือนและสวัสดิการ	2.40	5.16	7.62	7.86	8.10
สาธารณูปโภค	0.37	0.62	1.02	1.02	1.02
ดูแลสระว่ายน้ำ	0.00	0.12	0.12	0.12	0.12
การตลาด	0.06	0.21	0.56	0.71	0.86
ซ่อมบำรุง	0.03	0.11	0.28	0.35	0.43
บริหารและบัญชี	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54
ค่าคอมมิชชันช่องทางจอง	0.03	0.16	0.49	0.59	0.70
กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม	-2.90	-4.94	-5.20	-4.43	-3.63
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม	-363 เปอร์เซ็นต์	-187 เปอร์เซ็นต์	-74 เปอร์เซ็นต์	-50 เปอร์เซ็นต์	-34 เปอร์เซ็นต์
เงินลงทุนในปี	10.43	19.43	6.00	0.00	0.00
เงินสดสะสมหลังลงทุน	-25.48	-49.84	-61.04	-65.47	-69.10
อัตราเข้าพักจุดคุ้มทุนของปีนั้น	183 เปอร์เซ็นต์	126 เปอร์เซ็นต์	85 เปอร์เซ็นต์	79 เปอร์เซ็นต์	75 เปอร์เซ็นต์

กรณีระมัดระวังแสดงว่าถ้าตลาดตอบรับช้าและยังคงจ้างคนเต็มตามแผนกำลังคน กิจการจะไม่เลี้ยงตัวเองภายใน 5 ปี กรณีนี้จึงเป็นเหตุผลของหลักปฏิบัติข้อ 1 และ 2 ในหัวข้อ 4 คือจ้างคนตามอัตราเข้าพักจริง และไม่เดินระยะ 3 จนกว่าจะผ่านเกณฑ์

8. รายละเอียดประมาณการรายได้

ตารางในหัวข้อนี้แสดงที่มาของรายได้แต่ละสายในกรณีฐาน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบสมมติฐานได้ทีละตัว และเห็นว่ารายได้ปีแรกไต่ขึ้นอย่างไรตั้งแต่เดือนที่เปิดระยะ 1 รายได้ที่ยังไม่นับในแบบจำลองคือผลผลิตสดจาก Zone C ที่ขายตรง (ผัก ผลไม้ ข้าว ไข่) และรายได้ของ Zone B ที่ขายให้ลูกค้าภายนอกโดยไม่ผ่าน Zone A ซึ่งจะเพิ่มเมื่อผังของสองโซนนั้นชัด

8.1 วิธีคำนวณรายได้แต่ละสาย

สายรายได้	วิธีคำนวณ	ปีที่ 1	ปีที่ 3	ปีที่ 5
ที่พัก	บ้านพัก x 365 คืน x อัตราเข้าพัก x ราคาห้อง (ปีที่ 5: 16 x 365 x 55% = 3,212 คืน x 2,300 บาท)	0.33	4.99	7.39
อาหารและเครื่องดื่มของผู้เข้าพัก	คืนพัก x 2.2 คนต่อห้อง x 350 บาทต่อคนต่อคืน (มื้อเย็นและเครื่องดื่ม นอกเหนืออาหารเช้าที่รวมในค่าห้อง)	0.17	2.02	2.47
คาเฟ่จากผู้มาเยือนรายวัน	ผู้มาเยือน x 365 วัน x 15% ที่ใช้คาเฟ่ x 150 บาทต่อบิล (ปีที่ 5: 160 คนต่อวัน)	0.25	0.82	1.31
ร้านค้าฟาร์มและโชว์รูม	(ผู้มาเยือน x 20% + ผู้เข้าพัก x 60%) x 250 บาทต่อบิล	0.62	2.69	3.98
ต้นไม้และไม้ประดับ	ยอดขายต่อเดือน x 12 (ปีที่ 1 30,000 ถึงปีที่ 5 120,000 บาทต่อเดือน)	0.36	0.96	1.44
กิจกรรมลงมือทำ	ผู้เข้าร่วมต่อเดือน x 12 x 400 บาท (ปีที่ 5 120 คนต่อเดือน)	0.10	0.38	0.58
ห้องสัมมนา	วันสัมมนา x 30 คน x 850 บาทต่อหัวรวมอาหาร (ปีที่ 5 48 วัน)	0.00	0.61	1.22
สินค้าแปรรูปจาก Zone B	จำนวนชิ้น x 100 บาทต่อชิ้น (ปีที่ 5 20,000 ชิ้น)	0.00	0.50	2.00
รายได้รวม		**1.82**	**12.99**	**20.39**

8.2 ตัวชี้วัดต่อหน่วย

ตัวชี้วัดต่อหน่วย (กรณีฐาน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ค่าห้องต่อบ้านพักต่อปี (บาท)	109,500	217,175	312,075	383,250	461,725
รายได้ค่าห้องต่อบ้านพักต่อคืนที่มี (บาท)	300	595	855	1,050	1,265

ตัวชี้วัดต่อหน่วย (กรณีฐาน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ทุกสายต่อบ้านพักต่อปี (บาท)	606,425	693,419	811,641	1,036,383	1,274,675
รายได้ค่าห้องและอาหารต่อผู้เข้าพัก 1 คนคืน (บาท)	1,032	1,123	1,214	1,305	1,395
รายได้จากผู้มาเยือนรายวันต่อคน (บาท)	72	72	72	72	72
สัดส่วนรายได้ที่ไม่ใช่ที่พัก	82 เปอร์เซ็นต์	69 เปอร์เซ็นต์	62 เปอร์เซ็นต์	63 เปอร์เซ็นต์	64 เปอร์เซ็นต์

8.3 รายได้รายเดือนปีที่ 1

เดือนที่ 1 คือเดือนที่เปิดระยะ 1 รายได้ไต่ขึ้นตามการสะสมรีวิวและการรับรู้ของนักท่องเที่ยวละลุ ครึ่งปีแรกรวมกันราว 560,000 บาท ครึ่งปีหลังราว 1,260,000 บาท ตัวเลขนี้ใช้วางแผนเงินสดรายเดือนของระยะ 1 และจะแทนด้วยยอดจริงทุกเดือน

รายได้ปีที่ 1 (พันบาท) เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
ที่พักและอาหารผู้เข้าพัก	14	19	23	27	33	37	41	46	52	56	66	83	497
คาเฟ่ ร้านค้า และต้นไม้	36	46	56	66	82	92	102	112	128	138	163	204	1,226
กิจกรรมและสัมมนา	3	4	4	5	6	7	8	9	10	11	13	16	96
รวม	**53**	**68**	**83**	**99**	**121**	**136**	**152**	**167**	**190**	**205**	**243**	**303**	**1,819**
อัตราเข้าพักโดยประมาณ	7%	9%	11%	13%	16%	18%	20%	22%	25%	27%	32%	40%	20%

8.4 ฤดูกาลสูงและต่ำ

ละลุมีฤดูท่องเที่ยวหลักตุลาคมถึงพฤษภาคม (บทที่ 4) อัตราเข้าพักเฉลี่ยทั้งปีจึงประกอบด้วยช่วงสูง 8 เดือนและช่วงต่ำ 4 เดือน รายได้ต่อเดือนช่วงนอกฤดูยังสูงกว่าต้นทุนคงที่ต่อเดือน กิจการจึงไม่ต้องปิดนอกฤดู แต่ต้องใช้พนักงานรายวันแทนประจำในช่วงนั้นตามหลักปฏิบัติข้อ 1 ในหัวข้อ 4

ปีที่ 5 กรณีฐาน	ฤดูท่องเที่ยว ตุลาคมถึงพฤษภาคม (8 เดือน)	นอกฤดู มิถุนายนถึงกันยายน (4 เดือน)

ปีที่ 5 กรณีฐาน	ฤดูท่องเที่ยว ตุลาคมถึงพฤษภาคม (8 เดือน)	นอกฤดู มิถุนายนถึงกันยายน (4 เดือน)
อัตราเข้าพักเฉลี่ย	65 เปอร์เซ็นต์	35 เปอร์เซ็นต์
ผู้มาเยือนรายวันเฉลี่ย (คนต่อวัน)	189	102
รายได้รวมต่อเดือน (ล้านบาท)	2.01	1.09
ต้นทุนคงที่ต่อเดือน เงินเดือน สาธารณูปโภค บริหาร (ล้านบาท)	0.79	0.79

9. ความอ่อนไหว (กำไรปีที่ 5 กรณีฐาน)

กรณี	กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม ปีที่ 5 (ล้านบาท)	ต่างจากกรณีฐาน
กรณีฐาน	2.65	0.00
อัตราเข้าพักต่ำกว่าแผน 10 จุด	1.24	-1.41
อัตราเข้าพักสูงกว่าแผน 10 จุด	4.06	1.41
ราคาห้องต่ำกว่าแผน 15 เปอร์เซ็นต์	1.76	-0.89
ราคาห้องสูงกว่าแผน 15 เปอร์เซ็นต์	3.54	0.89
ผู้มาเยือนรายวันน้อยกว่าแผน 30 เปอร์เซ็นต์	2.10	-0.55
ผู้มาเยือนรายวันมากกว่าแผน 30 เปอร์เซ็นต์	3.20	0.55
เงินเดือนรวมต่ำกว่าแผน 20 เปอร์เซ็นต์	4.27	1.62
เงินเดือนรวมสูงกว่าแผน 20 เปอร์เซ็นต์	1.03	-1.62
ขายตรงได้มากขึ้น (สัดส่วนช่องทางจอง 30 เปอร์เซ็นต์)	3.05	0.40

ลำดับความสำคัญของตัวแปรจึงเป็น เงินเดือนรวม อัตราเข้าพัก ราคาห้อง จำนวนผู้มาเยือน และช่องทางจอง ตามลำดับ สองตัวแรกอยู่ในมือของโครงการมากกว่าตลาด จึงเป็นสิ่งที่ผู้บริหารต้องรายงานต่อผู้ถือหุ้นทุกเดือน

10. สิ่งที่ผู้ถือหุ้นจะได้เห็นในแต่ละระยะ

ระยะ	สิ่งที่เห็นได้ด้วยตา	ตัวเลขที่ต้องรายงาน	เกณฑ์ที่ต้องผ่านก่อนใส่เงินก้อนถัดไป
ระยะ 1	สระใส ไม่มีกระชังปลา ไม่มีหมู ลานจอดและห้องน้ำใหม่ ประตูหลัก คาเฟ่และสวนโชว์ที่ขายต้นไม้ได้	รายได้คาเฟ่ ร้านค้า และต้นไม้ต่อเดือน จำนวนผู้มาเยือนต่อวันจริง (แทนสมมติฐาน 30 คน) คะแนนรีวิว	ตามบทที่ 11 หัวข้อ 5 และรายได้ที่ไม่ใช่ที่พักถึง 100,000 บาทต่อเดือน

ระยะ	สิ่งที่เห็นได้ด้วยตา	ตัวเลขที่ต้องรายงาน	เกณฑ์ที่ต้องผ่านก่อนใส่เงินก้อนถัดไป
ระยะ 2	ที่พัก 8 หลัง สระว่ายน้ำ บ้านแบรนด์ ห้องสัมมนา สินค้า Zone B ชุดแรก	อัตราเข้าพักและราคาห้องจริงรายเดือน สัดส่วนจองตรง เงินเดือนรวมต่อรายได้	อัตราเข้าพักเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ คาเฟ่และร้านค้าเงินสดเป็นบวก เงินเดือนรวมไม่เกิน 35 เปอร์เซ็นต์ของรายได้
ระยะ 3	ที่พัก 16 หลัง ร้านอาหารริมทะเลสาบ สายส่งออกเดินจริง	กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมรายไตรมาส และเงินสดสะสมเทียบแผน	กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมเป็นบวกต่อเนื่อง 2 ไตรมาสก่อนเริ่มลงทุน Zone B และ C ก้อนใหญ่

11. สิ่งที่ยังไม่รวมและต้องทำต่อ

- ดอกเบี้ยและโครงสร้างเงินทุน: แบบจำลองถือว่าผู้ถือหุ้นใส่เงินทั้งหมด หากกู้ 20 ล้านบาทที่ดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ต้องจ่ายดอกเบี้ยราว 1.2 ล้านบาทต่อปี เกือบครึ่งหนึ่งของกำไรปีที่ 5 จุดเลี้ยงตัวเองจึงช้าลงราว 1 ปี
- ภาษีเงินได้นิติบุคคลและค่าเสื่อมราคา ซึ่งต้องคำนวณเมื่อโครงสร้างสินทรัพย์และปีบัญชีชัด
- เงินทุนหมุนเวียนราว 2 ถึง 3 เดือนของค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (ราว 1.5 ถึง 2.5 ล้านบาทเมื่อครบระยะ 3)
- รายได้และเงินลงทุนของ Zone B และ Zone C เอง ในบทนี้นับเฉพาะสินค้าแปรรูปที่ขายผ่าน Zone A
- โรงเรียนความงาม ซึ่งยังไม่อยู่ในแผนฉบับนี้
- ผู้บริหารจะปรับแบบจำลองและตัวเลขในบทนี้ใหม่ทุกครั้งที่ได้ราคาจริงจากผู้รับเหมา (บทที่ 13 หัวข้อ 6) หรือได้สถิติผู้มาเยือนจริงจากระยะ 1 และรายงานผลต่อผู้ถือหุ้นพร้อมตัวเลขรายเดือนตามหัวข้อ 9